

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

**Облік і аудит процесів злиття та поглинання
підприємств**

Допущено до захисту перед ЕК
рішенням кафедри обліку та
аудиту, протокол № ____
від « ____ » _____ 202_р.

Завідувач кафедри

д.е.н., доц. Засадний Б.А.

Студентки 2 курсу магістратури
спеціальності 071 «Облік і
оподаткування»
денної форми навчання
Костінської Вікторії Миколаївни

(підпис студентки)

Засвідчую, що в цій випускній
кваліфікаційній роботі немає запозичень із
праць інших авторів без відповідних
посилань

(підпис студентки)

Науковий керівник:
кандидат економічних наук, доцент
Мисака Ганна Вікторівна

(підпис)

Київ – 2023р.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ І ОБ’ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА АУДИТУ	6
1.1 Злиття та поглинання як специфічний напрям діяльності підприємства	6
1.2 Методи оцінки злиття та поглинання підприємств	13
1.3. Законодавчо-нормативне забезпечення бухгалтерського обліку та аудиту злиття та поглинання підприємств.....	17
РОЗДІЛ 2 МЕТОДИКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ 22	
2.1 Методика бухгалтерського обліку і звітності злиття та поглинання підприємств.....	22
2.2 Організація бухгалтерського обліку і звітності злиття та поглинання підприємств.....	29
2.3 Удосконалення обліку і звітності злиття та поглинання підприємств на основі поліпшення їх законодавчого регулювання	37
РОЗДІЛ 3 АУДИТ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	42
3.1 Аудит злиття та поглинання підприємств та його інформаційне забезпечення	42
3.2 Дью ділідженс злиття та поглинання підприємств	47
3.3 Особливості проведення дью ділідженсу злиття та поглинання підприємств в період воєнного стану	58
ВИСНОВКИ	65
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	69
ДОДАТКИ	77

ВСТУП

Актуальність теми. Ринок злиття та поглинання підприємств в Україні ще розвивається та потребує пошуку нових шляхів покращень всіх стадій процесу реорганізації. Особливо актуальними є дослідження того, як повинен відбуватися процес реорганізації під час воєнного стану. Адже війна принесла значні зміни та нові ризики, які потрібно виявити, навчитися оцінювати та враховувати при злитті та поглинанні компаній. Злиття і поглинання в Україні поки супроводжується невтішною статистикою, що є ознакою недостатньої розвиненості досліджень та практичних навичок в даній темі. Зарубіжний досвід демонструє багато нових технологій та підходів, які в Україні ще не набули поширення. Ще однією проблемою є законодавче регулювання реорганізації, яке потребує змін, конкретики та узгодженості між нормативно-правовою документацією. Тож дана тема має багато відкритих проблем та питань і потребує нових досліджень та систематизації наявних знань.

Стан наукової розробки теми. Дослідження злиття та поглинання підприємств містить у собі декілька питань, пов'язаних із процесом реорганізації підприємств, що були проаналізовані та розкриті в працях таких авторів: Єгорова Г.А., Максимець О.В., Горового Д.А.

Ряд досліджень із питань організації бухгалтерського обліку, аудиту, аналітичного та інформаційного забезпечення злиття та поглинання підприємств опублікували фахівці бухгалтерського обліку та аудиту: Склярук І.П., Дерун І.А., Дорош Н.І., Нежива М.О., Коцеруба Н. В., Артюх О.В.

З-поміж зарубіжних дослідників, які займаються питаннями обліку та аудиту реорганізації підприємств, слід відзначити таких авторів: Еванс Френк Ч., Бішоп Давид М., Ден С. Далівал, Хухтамакі К., Хі Ван.

Найбільше досліджені питання економічного, коефіцієнтного й факторного аналізу, ринку придбання та злиття компаній, напрямів використання бухгалтерського обліку реструктуризації установ виробництва та послуг.

Найменш досліджуваними та невирішеними аспектами є реорганізація під час воєнного стану, новітні методи оцінки ризику та виявлення ризиків, які з'явилися з початком війни.

Мета дослідження – узагальнення теоретичних, методичних, організаційних засад бухгалтерського обліку та аудиту, розробка науково обґрунтованих пропозицій із їх удосконалення в процесі управління реорганізації підприємств на сучасному етапі розвитку економіки.

Для досягнення поставленої мети було сформовано наступні **завдання**:

- визначити злиття та поглинання підприємств як специфічний напрям реорганізації підприємств;
- узагальнити методи оцінки реорганізації компаній;
- проаналізувати нормативно-правові акти, згідно з якими відбувається злиття та поглинання підприємств;
- систематизувати методичку бухгалтерського обліку і звітності реорганізації підприємств;
- охарактеризувати особливості організації бухгалтерського обліку процесів злиття та поглинання підприємств;
- узагальнити можливі напрями вдосконалення обліку та звітності реструктуризації підприємств;
- дати оцінку аудиту злиття та поглинання підприємств та його інформаційному забезпеченню;
- проаналізувати процес діяльності реорганізації підприємств;
- охарактеризувати особливості проведення діяльності злиття та поглинання підприємств в період воєнного стану.

Об'єкт дослідження - процеси злиття та поглинання підприємств різних організаційно-правових форм.

Предмет дослідження - теоретико-економічні й організаційно-практичні аспекти бухгалтерського обліку та аудиту процесів реорганізації підприємств.

Інформаційна база дослідження. Інформаційну базу роботи склали нормативно-правові акти що регулюють процес обліку та аудиту злиття та поглинання, національні стандарти, наукові монографічні праці вітчизняних та зарубіжних вчених, підручники, посібники та статистичні матеріали.

Методологія дослідження. У роботі застосовано ряд загальнонаукових та спеціальнонаукових методів дослідження. Загальнонауковими методами є аналіз, синтез, логічний, метод наукової абстракції, індукції, дедукції, табличний та графічний методи. Спеціальнонауковими методами є економічний, статистичний аналіз.

Коротка характеристика структури роботи.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

У вступі висвітлюється актуальність теми, стан наукової розробки проблеми, мета, завдання, об'єкт, предмет, методологія, структура роботи.

У першому розділі проаналізовано сутність, методи злиття та поглинання підприємств, визначено основні законодавчі акти та стандарти бухгалтерського обліку.

У другому розділі визначено особливості та напрями вдосконалення обліку і звітності для методів реструктуризації підприємств.

У третьому розділі проаналізовано аудит та дью ділідженс реорганізації підприємств, а також особливості його проведення в період воєнного стану.

Загальний обсяг випускної кваліфікаційної роботи магістра становить 68 сторінок друкованого тексту, включає 6 рисунків (схем та графіків) на шести сторінках, 5 додатків на восьми сторінках, список використаних джерел налічує 75 найменувань.

РОЗДІЛ 1 ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ І ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

1.1 Злиття та поглинання як специфічний напрям діяльності підприємства

Відносини між підприємствами постійно розвиваються, причому ринок виробництва та послуг виступає ключовим рушієм. Однак гостра конкуренція в поєднанні зі слабким ринковим попитом, нерозвиненою фінансово-кредитною системою, неефективною державною економікою та політичною та економічною нестабільністю призвели до зниження виробництва та прибутковості багатьох установ. У такому складному фінансовому середовищі критично важливо точно оцінити глибину кризи та вчасно передбачити загрозу банкрутства. Для запобігання ліквідації та відновлення життєздатності підприємств вкрай необхідним є розвиток систем антикризового управління [30, с. 8].

В нових реаліях прості вдосконалення операційної структури компанії більше не гарантують її стійкості чи зростання. Тож, щоб вижити в новому середовищі, підприємства можуть зважитися на такий серйозний крок, як реорганізація. Але якщо процес виявляється несвоєчасним або неефективним, то підприємство може очікувати банкрутство та ліквідація. Статистика показує, що цей метод несе в собі значні ризики і більшість подібних операцій закінчуються великими збитками та розпадом об'єднаних компаній. Таким чином, даний процес вимагає детального аналізу та оцінки ризиків перед його впровадженням.

Реорганізація підприємства зазвичай здійснюється шляхом злиття або поглинання. Під час злиття одна компанія отримує контроль над іншою компанією, або два приблизно однакові підприємства об'єднуються, щоб утворити нову юридичну особу. А поглинання передбачає інтеграцію меншої компанії в структуру більшої. Ці дії називаються М&А, що розшифровується як *mergers and acquisitions* (злиття та поглинання) [40, с. 109]. Нажаль, все ще існують певні складнощі в існуючих визначеннях цих методів, тож це потребує розробки методів дослідження за рахунок практичного аналізу явища. Крім того, завдання перекладу

іншомовної галузевої літератури ставить ще один виклик. Адже в англійській мові вони не мають чіткого розмежування. Наприклад, англійський термін «merger» може використовуватись як в значенні злиття, так і в значенні поглинання, також значення можуть різнитися в залежності від країни і навіть в середині однієї країни [40, с. 107]

Тож часто методи злиття та поглинання в літературі багатьох країн можуть прирівнюватися між собою, хоча в дійсності вони є різними процесами. Важливо зазначити, що навіть за незначної різниці в економічних характеристиках консолідації активів юридичні наслідки визнання власності можуть бути значними. Економісти розрізняють «злиття», яке передбачає об'єднання підприємств для створення нових юридичних осіб із спільною власністю та цінними паперами, та «поглинання», яке передбачає отримання однією компанією контролю та прав власності над іншою [52, с. 234].

Варто розглянути злиття та поглинання підприємств не лише як економічну практику, а й з точки зору бухгалтерського обліку. Тут термін «злиття» набуває значення, відмінного від загальноекономічного вживання. Воно означає такий процес реорганізації бізнесу, при якому відбувається об'єднання підприємств з подальшим утворенням юридичної особи або відбувається приєднання до бо більшого підприємства. При поглинанні в свою чергу відбувається зміна юридичної особи, купівля активів та передача прав власності.

Можна виділити три різні типи злиття та поглинання: горизонтальний, вертикальний та конгломеративний. З точки зору організації бізнесу, горизонтальний тип означає проведення реорганізації між компаніями в одній галузі, які або виробляють ідентичні продукти, або залучені до тих самих етапів виробництва. Вертикальний в свою чергу досягається шляхом поглинання компаній різних галузей, пов'язаних між собою технологічним процесом виробництва кінцевого продукту. А конгломеративний являє собою процес реорганізації компаній різних галузей, які не мають спільної виробничої мети [51, с. 112].

У ринковій економіці злиття та поглинання є звичним явищем. Насправді зміни у власності компанії обов'язково відбудуться в економіці з фіксованими правами власності, відкритою інформацією та конкуренцією. Дані показують, що в періоди структурних змін, економічних криз або бумів, інфляції, технологічного прогресу, значної організаційної реструктуризації та переоцінки активів економіка тимчасово втрачає рівновагу, і операції, пов'язані зі злиттям і поглинанням, активізуються [53, с. 101].

Розширення власного бізнесу є природним продовженням розвитку будь-якого підприємства. Великі корпорації завжди шукають нові шляхи зростання, і це природна схильність. Хоча існує кілька методів розширення, злиття, як правило, вважаються найефективнішими. Коли справа доходить до вибору шляхів розвитку, укладення таких угод має помітну перевагу над започаткуванням нового підприємства чи розширенням існуючого. Основна перевага полягає в швидкості та ефективності, яку він забезпечує, що в нинішню епоху передових комунікаційних технологій і швидкої зміни ринкових умов часто є ключовим фактором успіху. Оскільки внутрішнє та зовнішнє середовище зазнає постійних змін, компаніям необхідно відповідно змінювати свої стратегії. У сучасну епоху цифрових технологій економічна сфера змінюється з такою шаленою швидкістю, що компанії часто переглядають свої плани щокварталу, саме тому реорганізація може стати дійсно хорошим рішенням [52, с. 232].

Економічна наука зауважує, що при злитті ліквідація підприємства або утворення нової юридичної особи є просто технічним результатом процесу. Тому законодавча база, що регулює злиття, має відповідати головній меті процесу та концентруватися саме на ній, тобто на тому щоб об'єднати чи розширити бізнес.

Щодо дослідження термінологічного апарату деякі науковці сходяться на думці, що поглинання є актом отримання однією компанією права власності та контролю над іншою організацією шляхом реорганізації, і часто без урахування інтересів інших зацікавлених сторін, включаючи акціонерів і менеджерів компанії, яка поглинається (що доволі часто практика, яку називають «недружнім

поглинанням») [51, с. 111]. При цьому злиття часто визначають як добровільне придбання однією компанією прав власності на іншу з незначними змінами складу акціонерів і незначною премією за придбання. При злитті може бути втрачена індивідуальність однієї або кількох (і навіть усіх) компаній-учасників [53, с. 101].

Тож, різниця в трактуванні «злиття» та «поглинання» виникає через те, як вони виконуються. «Злиття» передбачає об'єднання показників кількох підприємств, тоді як «поглинання» передбачає покупку одним підприємством іншого. При злитті та поглинанні в обох випадках буде заключення договору реструктуризації підприємств.

Аналізуючи ринок угод реорганізації підприємств в світі, бачимо, що в 2022 році світовий ринок реорганізацій впав майже на 40% порівняно з попереднім роком і склав трішки більше трьох з половиною трильйонів доларів, це значною мірою відбулося через початок повномасштабної війни в Україні, підвищення процентних ставок та швидку інфляцію [58; 60]. У липні-грудні у світі було оголошено про угоди на загальну суму \$1,4 трлн у порівнянні з \$2,2 трлн у попередні шість місяців, що стало найбільшою піврічною зміною з початку ведення розрахунків у 1980 році. У тому числі помітно знизилася і кількість мегаугод (на суму не менше ніж \$10 млрд): у першому півріччі їх було 25, а в другому — лише 11.

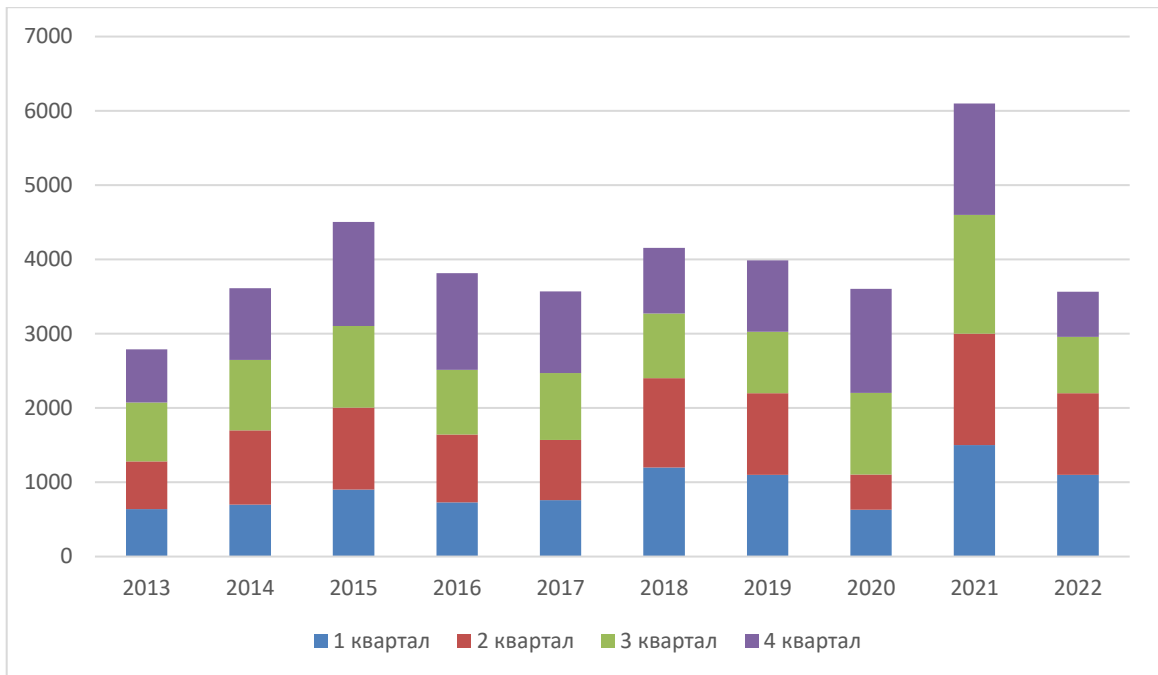


Рис. 1.1 Ринок М&А у світі (млрд \$)

Джерело: складено автором за [58].

За даними InVenture угоди зі злиття та поглинання (М&А), укладені в Україні у 2022 році, відбулися на 305 мільйонів доларів. Тим не менш, через відсутність публічності та прозорості навколо цих угод, дуже ймовірно, що фактична вартість ринку М&А в Україні у 2022 році була більшою. Однак навряд чи ця вартість перевищить 400 мільйонів доларів. Порівняно з минулим роком загальна вартість угод М&А впала в 9 разів: з \$2,7 млрд до \$0,3 млрд [57]. В 2022 році був зафіксований найнижчий результат за вартістю М&А в Україні за останнє десятиріччя (рис. 1.2).

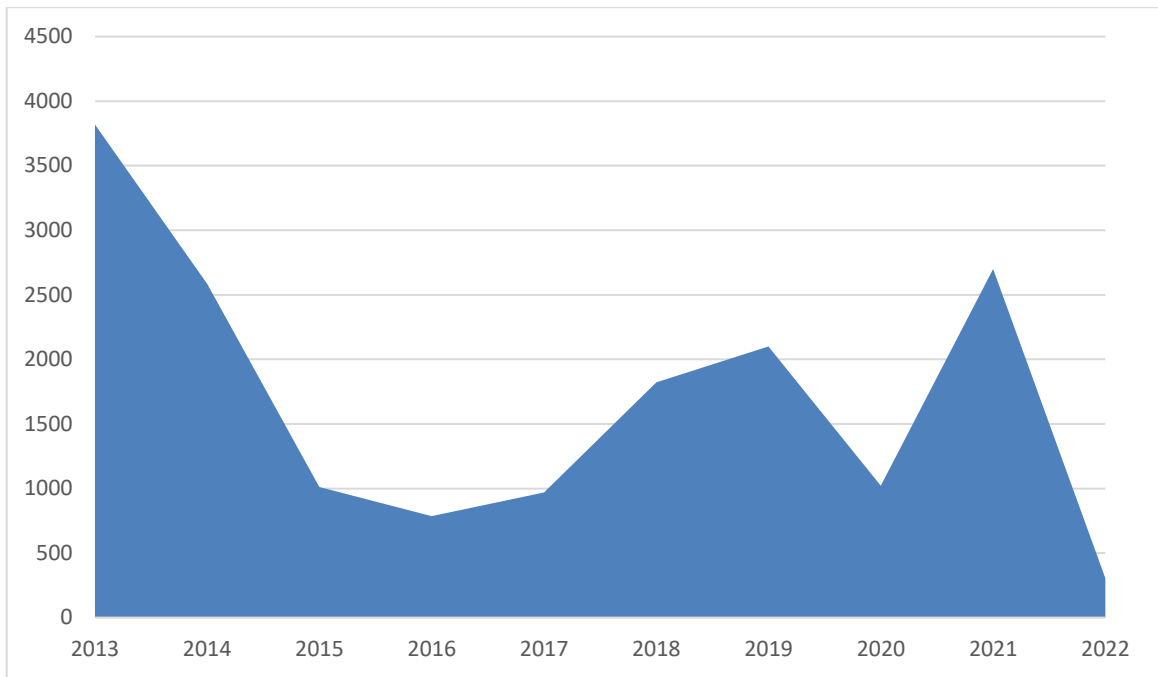


Рис. 1.2 Вартість М&А в Україні (млн \$)

Джерело: складено автором за [55; 54].

У 2022 році ринок М&А був майже зупинений через напад Росії на Україну. Більшість угод, які готувалися у 2021 році, були розірвані або відкладені. Фокус інвесторів і власників бізнесу змістився в бік вилучення капіталу з України, збереження активів, пристосування до нових обставин і забезпечення виживання своїх бізнесів.

Якщо розглядати детальніше угоди М&А в Україні в галузевому розрізі, то в 2021 році (рис. 1.3) найкращий результат за сумою угод (\$813 млн) та за кількістю угод (36) продемонструвала сфера ІТ.

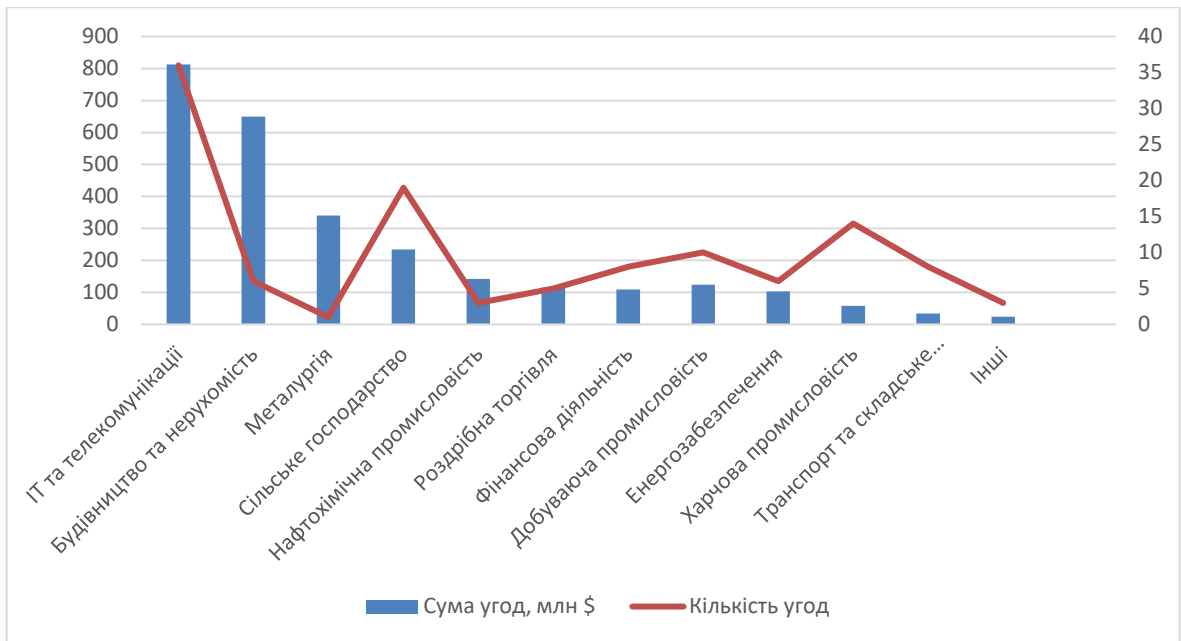


Рис. 1.3 Угоди М&А в Україні у 2021 році у галузевому розрізі

Джерело: складено автором за [56].

Вплив війни на середні чеки був дійсно значним. КPMG в Україні опублікувала попередню оцінку, яка вказує на майже п'ятдесяти відсоткове зменшення кількості угод М&А з вартістю понад п'ять мільйонів доларів у 2022 році. Сукупна вартість таких угод опустилася нижче відмітки в 500 мільйонів доларів порівняно з 1,9 мільярдів доларів у 2021 році. КPMG повідомляє, що середня вартість угод зменшилася майже вдвічі порівняно з 2021 роком, але була трохи нижчою, ніж у 2020 році, приблизно на рівні 27 мільйонів доларів. У 2021 році КPMG оцінювала середню вартість угод у 49 мільйонів доларів. Повномасштабне вторгнення РФ також спричинив повну реструктуризацію українських М&А. Зазвичай, за кількістю переважали внутрішні угоди, але у 2022 році вони становили лише третину від загальної кількості. Також понад тридцять угод відбулися із залученням іноземних інвесторів або в компанії з іноземним капіталом [59; 60].

Виходячи з початкових приблизних оцінок та прогнозів, малоімовірно, що ринок М&А зможе відродитися у 2023 році. У першу чергу будь-які шанси на

пожвавлення значною мірою залежать від стану справ на фронті та потребують ще щонайменше рік після закінчення війни. Очевидно, що, враховуючи рівень ризиковості угод зі злиття та поглинання в період війни, більш привабливими будуть угоди з підприємствами в Західному та Центральному регіонах України. І навпаки, контракти злиття та поглинання, які здійснюються в районах, прилеглих до зони бойових дій, і на підприємствах, розташованих поблизу кордонів Росії та Білорусі, не є перспективними. Підприємства, які мають тісні зв'язки з країнами-агресорами також розглядаються як високоризикові. Нинішня ситуація на ринку несприятлива для продавців, оскільки вартість їхніх підприємств різко знижується через наявні ризики, спричинені економічною нестабільністю та нестабільністю ситуації на фронті.

1.2 Методи оцінки злиття та поглинання підприємств

На перший погляд здається, що після злиття та поглинання компаній підвищують свою ефективність, так як вони зможуть об'єднати зусилля, щоб генерувати більше прибутку. Однак дослідження показують, що це не завжди так. Насправді статистика показує, що 61% злиттів не генерують доходів, достатніх для покриття початкових інвестицій, а 57% компаній, що утворилися, не встигають за ринковою конкуренцією, зрештою розділяючись на незалежні підрозділи. Основною причиною цих невдач є відсутність ефективних критеріїв оцінки злиттів і поглинань, а також недостатній аналіз минулих невдач і успіхів, які мали інші компанії. Особливо складним аналіз став в останні роки, адже пандемія та війна створили нові умови гри до яких ніхто не був готовий [51, с. 111].

До процесу оцінювання вартості підприємства можна підійти використовуючи два різні методологічні підходи. Першим підходом можна виділити структурно-організаційний, він визначає систему оцінки вартості підприємства як сукупність складових елементів, що становлять організаційну

основу конкретних явищ і процесів. При структурно-функціональному підході до оцінки вартості увага акцентується не лише на організаційній структурі злиття чи поглинання підприємств, а й на фактичному функціонуванні та динаміці підприємств, які будуть реорганізовані [19, с. 47-48].

Щоб збалансувати перспективний і ретроспективний підходи, було розроблено три різні групи методів. До них відносяться витратний (оцінка вартості чистих активів), ринковий (порівняльний) і доходний підходи.

Операційна синергія є єдиним фокусом витратного підходу з оцінкою його впливу на вартість створених і придбаних активів. Однак цей метод має обмежену сферу застосування, оскільки придбання цілих компаній є більш поширеним явищем, ніж просто набору активів. Це призводить до значного заниження оцінки за таким підходом [42, с. 52]. Витратний підхід, також відомий як майновий підхід, визначає вартість підприємства на основі понесених власником витрат. Він передбачає, що вартість зводиться до того, що спочатку потрібно обчислити ринкову вартість всіх активів і далі відняти суму позикового капіталу. Дані бухгалтерського обліку використовуються для визначення чистої вартості майна, на цьому і ґрунтується представлений підхід [19, с. 65].

Ефект синергії від об'єднання компаній інколи буде оцінюватися за витратним підходом як зростання вартості майнового комплексу відповідно до його комплектування матеріальними та нематеріальними активами до моменту появи можливості випускати продукція яка має попит та є рентабельною. В такому випадку ефект самоорганізації проявляється підвищенні вартості активів. Однак цей підхід до оцінки діяльності об'єднаних підприємств враховує лише один аспект його впливу – можливість підприємства організувати операцію. Оскільки підприємства зазвичай купуються як ціле, а не як окремі активи, витратний підхід не може використовуватись в повній мірі бо не враховує нематеріальні активи, унікальні для кожного бізнесу. Як наслідок, покладання на такий підхід може призвести до значної недооцінки ефекту синергії [53, с. 102].

При порівняльному підході до оцінки підприємства його справжня вартість визначається шляхом порівняння з аналогічними підприємствами, які були продані. Аналізуючи ціни продажу цих порівнюваних підприємств, можна точно оцінити вартість досліджуваного підприємства [42, с.53].

Порівняльний підхід до оцінки підприємства передбачає, що найвища вартість компанії відображається в найнижчій ціні, за якою можна продати порівняне підприємство. Щоб використовувати цей метод, необхідно визначити подібні компанії, ціни на акції чи витрати на придбання яких відомі. Розрахунки базуються на гіпотезі про наявність прямого зв'язку між ціною та певними фінансовими показниками, наприклад чистим прибутком на акцію. Наступним кроком є множення співвідношення ціни та чистого прибутку на акцію порівнюваної компанії на її власний чистий прибуток [19, с. 65].

Порівнюючи її з аналогічними компаніями на тому ж ринку, ринковий підхід може допомогти визначити ціну, яку інвестори готові заплатити поточним інвесторам за оцінювану компанію за існуючих економічних і політичних умов. Загальна вартість компанії визначається як сукупна ринкова вартість акцій. Ринковий підхід передбачає, що вартість компанії можна оцінити шляхом порівняння з аналогічними компаніями, що працюють у тій же галузі [42, с. 53; 45, с. 45]. Ще одним плюсом ринкового підходу є його здатність точно відображати попит і пропозицію на об'єкти інвестування, оскільки ціна майже бездоганної угоди враховує ринкові умови якнайповнішим чином. Незважаючи на це, ринковий підхід має свої обмеження в практиці оцінювання, які проявляються в таких суттєвих недоліках при його застосуванні:

- не існує повністю ідентичних компаній;
- перешкоджає ідентифікації можливих джерел синергії;
- непублічні компанії не зможуть використовувати представлений підхід [53, с. 102].

Дохідний підхід базується на гіпотезі, що потенційний власник не заплатить за бізнес більше, ніж його майбутні доходи. Ця методологія передбачає визначення очікуваного доходу від капіталовкладень після врахування упущених прибутків [19, с. 65]. Дохідний підхід до встановлення вартості бізнесу зосереджується на прогнозуванні майбутніх прибутків підприємства. Він базується на визначенні поточної вартості очікуваних вигод, включаючи дохід і грошові потоки, отримані від володіння корпоративними правами на підприємство. Цей метод особливо актуальний для інвесторів, оскільки він ґрунтується на аналізі потенційних потоків доходу та норми прибутку, що вказує на здатність створювати послідовні грошові потоки. Загалом представлений підхід, базується на ретельному аналізі грошових потоків і встановленні економічного прибутку підприємства [42, с. 52].

Дохідний підхід є часто використовуваним підходом для того, щоб оцінити справедливу вартість підприємств, особливо таких, що працюють на ринках капіталу, які розвиваються. При використанні моделі DCF враховуються всі суттєві фактори, що впливають на результати діяльності компанії, включаючи операційну ефективність, податкове середовище, обсяги капітальних вкладень; забезпеченість оборотним капіталом; вартість капіталу на ринку тощо. Ці оцінки можуть допомогти передбачити зміни справедливої вартості компанії з часом [30, с. 7].

В оцінці вартості компанії саме дохідний підхід. Його передові методи враховують прибутковість потенційного інвестора, добробут акціонерів і здатність компанії утворювати майбутні грошові потоки. Крім того, це дозволяє ретельно оцінити прибутковість інвестицій в акції компанії. Хоча даний підхід може визначити внутрішню вартість компанії, він не може визначити ціну купівлі-продажу компанії. Зазвичай, він використовується потенційними інвесторами та акціонерами для подальшого аналізу інвестицій. Однак, як і будь-який підхід, він має свої недоліки:

- збір інформації щодо прибутковості схожих підприємств може бути надзвичайно складним етапом;
- на прогнозований потік впливають фактори ризику;

- за даним підходом необхідно прогнозувати довгостроковий потік доходів [42, с. 52].

Варто зазначити, що багато сучасних економістів запровадили численні іноземні методи та моделі дисконтування під дохідний підхід. Серед них можна виділити: модель Гордона GGM, модель економічної доданої вартості Б. Стюарта (EVA), модель EBO (Edwards – Bell – Ohlson valuation model), модель оцінки дохідності фінансових активів (CAPM), модель арбітражного ціноутворення (APT), модель переваг стану за умов невизначеності (SPT), модель ринкової доданої вартості (MVA), модель доданої вартості для акціонерів Раппопорта (ALCAR або SVR), модель грошового потоку – рентабельності інвестованого капіталу (CFROI або CVA), моделі постійного зростання FCFE та FCFF, двофазні моделі дисконтування дивідендів (two-stage dividend discount model) [44, с. 75].

Моделі оцінки, розглянуті вище, мають кілька важливих недоліків. Вони зосереджені виключно на перевагах, які компанія може отримати від конкретної угоди, ігноруючи витрати, пов'язані з впровадженням нових методів реорганізації підприємства. Синергічний ефект M&A вимірюється лише кількісними показниками в названих методах, без урахування якісного результату реорганізації. Однак поєднання управлінських здібностей керівників і навичок співробітників є вирішальним якісним фактором, який залишається неврахованим.

1.3 Законодавчо-нормативне забезпечення бухгалтерського обліку та аудиту злиття та поглинання підприємств.

Галузь бухгалтерського обліку в Україні регулюється низкою нормативних документів, виданих різними державними установами, включаючи Кабінет Міністрів України, Міністерство фінансів, Державна служба статистики, Державна податкова служба та Національний банк. Ці регулюючі органи контролюють як об'єкти обліку, так і відповідну схему обліку. Розробляючи систему управління,

важливо врахувати не тільки особливості вітчизняної економіки на різних рівнях, а й законодавчу базу.

В Україні нормативно-правова база бухгалтерського обліку діє на чотирьох рівнях, кожен з яких стосується окремих документів.:

- перший рівень включає нормативні акти, які регулюють ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності юридичними особами.

- другий рівень складається з планів бухгалтерського обліку та національних положень (стандартів), які диктують правила та підходи до обліку господарських операцій. Ці стандарти також описують процеси створення та подання бухгалтерської звітності.

- третій рівень регулювання бухгалтерського обліку в Україні становлять нормативні акти та методичні вказівки, до яких входять інструкції, листи та рекомендації. Ці матеріали розробляються різними керівними органами, наприклад Міністерством фінансів України.

- документи, які відносять до четвертого рівня можуть включати робочий план рахунків бухгалтерського обліку, терміни проведення процедур злиття та поглинання тощо. Тобто сюди відносяться ті документи, за якими формується облікова політика підприємств [29, с. 103].

Юридичний нагляд за реорганізацією підприємств у бухгалтерському обліку ґрунтується на законах і постановах законодавчих органів, таких як Верховна Рада, які регулюють діяльність підприємств. Ці закони стосуються різних аспектів діяльності підприємств, включаючи оподаткування, заробітну плату, відпустки, цінні папери та зовнішньоекономічну діяльність [21, с. 122].

Після вивчення нормативної документації щодо злиття та поглинання стало очевидно, що в Україні терміни «злиття» та «поглинання» не мають чіткого визначення на законодавчому рівні. У статті 104 Цивільного кодексу України (ЦКУ) зазначено, що діяльність юридичної особи припиняється у разі переходу

всього майна, прав та обов'язків до інших юридичних осіб (правонаступників) шляхом злиття, приєднання, поділу, перетворення або ліквідації [15]. Однак визначення злиття підприємств залишається незрозумілим. Крім того, термін «поглинання» в ЦКУ взагалі не згадується. При цьому Господарський кодекс України (ГКУ) визначає злиття та приєднання як спосіб припинення діяльності суб'єктів господарювання [1]. А Податковий кодекс України (ПКУ) визначає злиття у ст. 98 як перехід майна однієї компанії до статутного капіталу іншої, що призводить до ліквідації підприємства, яке зливається [4].

У Законі України «Про господарські товариства» вказано лише, що злиття та поглинання є способом реорганізації підприємств [8]. У Законі України «Про акціонерні товариства» є визначення терміну «злиття». Зокрема, у статті 117 цього закону зазначено, що злиття акціонерних товариств передбачає створення нового акціонерного товариства, яке успадковує всі активи, права та обов'язки товариств, що зливаються, а акціонери підприємств, які зливаються відповідно отримують акції новоутвореного підприємства [5]. Водночас Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» (НП(С)БО 19) визначає об'єднання підприємств як об'єднання окремих суб'єктів господарювання з метою отримання додаткового доходу при зниженні витрат. Варто зазначити, що норми НП(С)БО 19 не поширюються на об'єднання шляхом злиття [10]. Тобто можна зробити висновок, що у НП(С)БО 19 мова йде саме про поглинання підприємств, але використовується терміни «придбання» та «об'єднання» підприємств, що може призвести до неузгодженості між нормативно-правовою документацією.

Тож на законодавчому рівні необхідним є введення чітких визначень понять «злиття» та «поглинання», а також заміна ними схожих за значенням термінів, таких як «придбання» чи «об'єднання». Це допоможе уникнути плутанини при перегляді різних нормативно-правових актів та полегшить взаємодію з закордонними джерелами.

Відповідно до Закону України «Про реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» визначається порядок реєстрації нових юридичних осіб. Цей закон також потрібно враховувати при злитті та поглинанні. При цьому варто пам'ятати, що при злитті та поглинанні можуть тільки виникати нові підприємства, але й відбувається ліквідація вже існуючих, що вимагає дотримання процедури державної реєстрації [9].

Як вже було вказано, Закон України "Про господарські товариства" не має конкретних визначень чи положень щодо поглинання та злиття компаній. Натомість містить інформацію про реорганізацію підприємств у відповідних розділах лише з точки зору її регулювання [8]. Протилежна ситуація в Законі України «Про акціонерні товариства», так як він включає положення, які всебічно деталізують особливі аспекти процесу злиття.

При дослідженні регулювання реорганізації підприємств варто відзначити:

- основні економічні питання, планування, облік, амортизація ОЗ тощо вирішуються постановами Кабінету Міністрів та іншими органами виконавчої влади. Ці постанови також стосуються калькуляції робіт і послуг, складу витрат торговельного обігу, амортизації основних засобів.
- Національний банк встановив правила відкриття рахунків у національній та іноземній валютах. Ці правила поширюються також на касові операції, розрахунково-кредитні операції, а також перевезення іноземної валюти як всередині країни, так і за її межі.
- органи статистики прийняли постанови про затвердження стандартизованих форм статистичної звітності, яких повинні дотримуватись усі підприємства. Міністерство фінансів тісно співпрацює зі органами статистики для створення цих стандартизованих форм документів [5].
- листи з Державної податкової служби, що роз'яснюють конкретні питання політики оподаткування;
- Постанови Мінфіну [2];

МСФЗ розроблені Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. В Україні їх застосування є обов'язковим згідно з ч. 3 ст. 6 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Листа Міністерства фінансів України від 29.12.17 № 35210-06-5/37175 [6; 21]. Операції зі злиття та поглинання (M&A) регулюються МСФЗ 3 і МСФЗ 10, обидва зосереджені на об'єднанні бізнесу та його впливі на фінансову звітність [3; 2].

МСФЗ 10 регулює контроль над бізнесом і описує процедури консолідації. З іншого боку, МСФЗ 3 головним чином зосереджується на оцінці елементів консолідованої фін. звітності, включаючи неконтрольовані частки акцій та гудвіл. НП(С)БО 19 являє собою окремий набір нормативних актів, що регулюють злиття та поглинання компаній в Україні. Він був затверджений Міністерством фінансів України наказом N 163 від 7 липня 1999 року. Саме це положення визначає точні кроки відображення реорганізації у бухгалтерському обліку та звітності разом із розкриттям інформації щодо об'єднання підприємств і їх діяльність. Крім того, він стосується гудвілу, який виникає під час реорганізації [10]. Нормативно-правова база, що регулює операції M&A, включає Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Порядку здійснення емісії та реєстрації випуску акцій акціонерних товариств, які створюються шляхом злиття, поділу, виділу чи перетворення або до яких здійснюється приєднання» [12].

Ефективне управління угодами злиття та поглинання вимагає ретельної уваги до регуляторних та правових питань. Ключові компоненти цього підходу включають аналіз системи регулювання корпоративних відносин, виявлення проблемних аспектів корпоративного регулювання в Україні та пропозицію законодавчих змін щодо вдосконалення корпоративної сфери. Застосовуючи цей підхід, підприємства можуть підвищити ефективність своїх угод M&A та досягти своїх організаційних цілей. У часи воєнного стану та економічної нестабільності управління процесами злиття та поглинання є особливо важливим. Компанії прагнуть зміцнити своє становище на ринку, підвищити конкурентоспроможність і підвищити цінність бізнесу шляхом реорганізації.

РОЗДІЛ 2 МЕТОДИКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

2.1 Методика бухгалтерського обліку і звітності злиття та поглинання підприємств

Методика бухгалтерського обліку передбачає ряд технік і методів, які полегшують отримання вичерпної та надійної інформації про злиття та поглинання підприємства. Мета — надати керівництву необхідні дані для прийняття обґрунтованих рішень. Специфіка методу залежить від предмета дослідження. Основні елементи методики обліку злиття та поглинання включають інвентаризацію, систему рахунків і подвійний запис, оцінку і калькуляцію, баланс і звітність. На унікальність методики вплинула реструктуризація підприємств виробництва та сфери послуг. У разі поглинання одна компанія переходить під контроль іншої, тоді як злиття призводить до створення нової компанії через угоду між компаніями. Методика злиття і поглинання підприємств передбачає можливість зміни облікової політики, уніфікації показників при згрупуванні та узгодженні статей балансу доходів і витрат [21, с. 43; 46, с. 88].

Коли йдеться про облік компаній, створених шляхом поглинання, метод, який використовується, залежить від того, як суб'єкт господарювання класифікує або ідентифікує конкретний актив чи зобов'язання. Як правило, покупець визначить класифікацію або призначення на основі обставин, наявних на момент поглинання. Деякі приклади цих класифікацій:

- класифікація особистих фінансових активів і зобов'язань на фінансові активи та зобов'язання, оцінені за справедливою вартістю або за амортизованою вартістю, відповідно до вказівок, викладених у МСФЗ 9 «Фінансові інструменти».
- визначення похідного інструменту як інструменту хеджування відповідно до вказівок МСБО 39.
- за вимогами прописаними в МСФЗ 9, оцінка того, чи слід ізолювати вбудований похідний інструмент від його основного контракту. Ця оцінка

стосується «класифікації» вбудованого похідного інструменту відповідно до вказівок МСФЗ [20, с. 9].

Підприємства мають формалізовану облікову політику щодо злиття та поглинання, встановлену організаційним чи розпорядчим документом, таким як наказ чи положення. Така облікова політика затверджується відповідно до стандартних вимог до діловодства. Вона може бути включена в сам наказ чи положення, або бути представлена як додаток. Стандартної форми наказу про злиття та поглинання не існує, тому кожна компанія встановлює власні методи та процедури, виходячи зі своїх унікальних бізнес-потреб. Щоб підготувати розпорядчий документ про облікову політику, підприємства повинні врахувати свій стратегічний напрямок, зміни у виді діяльності та поточні чи майбутні чинники, які можуть вплинути на їх діяльність [36, с. 41].

Згідно зі статтею 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», суб'єкти господарювання розробляючи облікову політику, у випадках злиття та поглинання, мають право самостійно робити наступні дії:

- вибір форми бухгалтерського обліку;
- розробку системи і норм норми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю за господарськими операціями реорганізації;
- затвердження правил документообігу та технології обробки інформації бухгалтерського обліку, додаткової системи рахунків та реєстрів аналітичного обліку;
- виділення на окремий баланс філій, представництв, відділень, підрозділів, які зобов'язані вести бухгалтерський облік злиття та поглинання компаній, із подальшим включенням їх показників до фінансової звітності підприємства [6].

Коли мова йде про злиття та поглинання, облікова політика, прийнята підприємством, може мати різні форми її ведення. З цією метою трансформація звітності відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) є

надзвичайно важливою. Цей процес включає визначення облікової політики для реорганізації підприємства, вибір відповідної валюти оцінки та звітності, обчислення вхідних залишків, створення трансформаційної моделі та збір додаткових аналітичних, облікових та управлінських динах. Це також передбачає виявлення унікальних галузевих особливостей підприємства та збір відповідної інформації для обчислення трансформаційних коригувань, групування і класифікації статей звітності з НП(С)БО до МСФЗ і, зрештою, трансформації звітності відповідно до міжнародних стандартів [36, с. 95].

Підприємства можуть прийняти паралельну облікову політику для злиттів і поглинань відповідно до МСФЗ. Цей метод передбачає використання спеціалізованих програмних продуктів для автоматизації бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Процес включає в себе аналіз поточної облікової політики, створення додаткового плану рахунків, за МСФЗ (якщо необхідно), розробку форматів фінансової звітності, реєстрацію операцій у момент їх здійснення та підготовку фінансової звітності на основі облікової інформації згідно з МСФЗ. Останній метод відображає дані обліку реорганізації підприємств у регістрах відповідно до МСФЗ із подальшими її виправленнями. Підготовка фінансової звітності, включаючи звіт про фінансовий стан, звіт про сукупний дохід і звіт про рух грошових коштів, передбачає ретельний аналіз рахунків. Крім того, ретельно перевіряється стан організації бухгалтерського обліку та облікової політики, ретельно готуються робочі документи (таблиці). Для забезпечення точності та повноти також вносяться коригувальні записи [36, с. 95].

При злитті та поглинанні підприємств прийнято проводити інвентаризацію майна. Цей процес передбачає встановлення порядку обліку ОЗ, фінансової та операційної оренди, а також визначення балансової вартості, амортизаційних відрахувань і збитків від знецінення ОЗ та визнання їх активами. Також встановлюються правила ведення бухгалтерського обліку договорів оренди орендарями та орендодавцями. Визначено такі класи та групи ОЗ: земля, будівлі та споруди, машини та обладнання, офісні меблі та пристосування, устаткування і

засоби зв'язку, офісна техніка, інформаційні системи та персональні комп'ютери, а також малоцінні необоротні матеріальні активи. Також враховуються витрати, пов'язані з цими активами, такі як технічне обслуговування, поточний ремонт, капітальний ремонт, модернізація, а також інші витрати на їх утримання [36, с. 251-252]. Справедлива вартість землі та будівель визначається за ринковою вартістю, тоді як для машин та обладнання справедлива вартість оцінюється за відновлювальною вартістю за мінусом амортизації на дату оцінки, якщо дані про ринкову вартість відсутні [10].

Період після дати придбання протягом якого компанія-покупець має право змінювати тимчасові суми, визнані для об'єднання бізнесу називається «періодом оцінки». Період оцінки дає компанії-покупцю достатній час для збору необхідної інформації, щоб ідентифікувати та оцінити придбання згідно до МСФЗ 3 станом на дату придбання, а саме:

- визнаних придбаних активів, прийнятих зобов'язань та будь-якої неконтрольної частки, що стосуються об'єкта придбання;
- прибутку або гудвілу, які були отримані від вигідної покупки;
- що стосується поступового злиття чи поглинання компанії, то інформації щодо часток участі в капіталі об'єкта придбання, якими раніше володів покупець;
- суми компенсації, переданої з метою реорганізації (або будь-яка інша сума, що використовується для оцінки гудвілу) [3].

При розгляді питання про коригування визначених тимчасових сум після злиття та поглинання компанія-покупець бере до уваги всі відповідні фактори, включаючи ринкові умови та потенційний вплив такого злиття. Здатність покупця визначити причини зміни тимчасових сум і час отримання додаткової інформації також є важливими факторами. Інформація, отримана незабаром після дати придбання, може не повністю відображати обставини на момент злиття чи поглинання, на відміну від інформації, отриманої через кілька місяців. Це роз'яснюється тим, що існує потреба встановити справедливую вартість і дату

реорганізації протягом певного періоду, що дозволить точніше оцінити вартість підприємства [29, с. 107].

Обсяг тимчасових активів та зобов'язань компанії, яка купує залежить від рівня гудвілу. У випадку, коли покупець отримує нову інформацію про справедливую вартість в період оцінки на дату придбання цього зобов'язання, це може викликати коригування попередньої суми вигоди через зміну тимчасової суми визнаної для цього зобов'язання, а також перевищення вартості придбання над частиною придбаних активів покупця, що з'явилися через зміну тимчасової суми визнаної для вимоги компанії, яка займалася страхуванням. Однак нова інформація за період оцінки може вимагати коригування тимчасових сум декількох активів чи зобов'язань. Наприклад, компанія, що купує може взяти на себе відповідальність за покриття збитків, наприклад, спричинених аварією на виробничому об'єкті в межах придбаного майна, деякі з цих них можуть бути покриті страхуванням відповідальності [3].

У рамках процесу оцінки компанія, що купує повинна визнати коригування тимчасових сум начебто облік злиття чи поглинання завершився на дату придбання. Для цього покупець повинен переглянути попередні періоди, представлені у фінансовій звітності, і внести будь-які необхідні зміни, такі як коригування амортизації або інших ефектів доходу, визнаних на момент початкового обліку. Це гарантує надання точної порівняльної інформації [20, с. 10].

Після завершення періоду оцінки придбання облік об'єднання бізнесу підлягає перегляду лише для виправлення помилок відповідно до МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». Зазвичай, компанія, що купує оцінює та обліковує придбані активи, а також будь-які прийняті або понесені зобов'язання та інструменти власного капіталу згідно з відповідними МСФЗ, які відповідають їхньому характеру. Однак МСФЗ 3 регулює подальшу оцінку і облік активів, залучених до реорганізації підприємств, а саме:

- придбані права;

- компенсація (яка залежить від певних умов або вимог);
- активи, надані як компенсація;
- потенційні зобов'язання, які були визнані під час придбання [3].

Якщо злиття відбувається поетапно, компанія, яка купує, повинна переоцінити свою частку в придбаній компанії за справедливою вартістю на дату придбання. Будь-який прибуток або збиток, отриманий у результаті цього, повинен бути визнаний у звіті про прибутки та збитки або в звіті про сукупний дохід в залежності від ситуації. Раніше покупець міг повідомити про будь-які зміни у вартості своєї частки акціонерного капіталу придбаної компанії в іншому сукупному прибутку. Однак у таких випадках сума, визнана в іншому сукупному прибутку, повинна розглядатися так само, як прямий продаж власної частки покупцем [3].

Після вибору необхідних методів оцінки починаються обчислення. Остаточна вартість компанії визначається за допомогою одного з двох основних підходів: математичного чи суб'єктивного (експертного) зважування. Вибір методів оцінки значною мірою залежить від ознак підприємства, що оцінюється, та критеріїв вибору методичного інструментарію. По завершенню розрахункового процесу буде 2-3 числа (залежно від кількості обраних методів), які позначають вартість підприємства [19, с.66].

Застосовуючи метод купівлі, покупець визнає лише платіж, здійснений за об'єкт придбання, включаючи будь-які активи та зобов'язання. Однак операції все ще підпадають під дію окремих вказівок МСФЗ. До старту переговорів щодо реорганізації покупець і підприємство, яке збираються купувати можуть мати вже існуючі угоди. У деяких випадках вони можуть укладати угоди, не пов'язані з об'єднанням бізнесу, під час переговорів про реорганізацію. У таких випадках компанія, яка купує повинна визначити всі суми, які не є частиною обміну між покупцем та компанією що купується чи його колишніми власниками, і які не підпадають під предмет реорганізації компаній.

Після злиття компаній фінансова звітність складається шляхом систематичного об'єднання фінансових показників дочірніх компаній з показниками материнського підприємства [20, с.13]. Покупець повинен надати у примітках до фінансового звіту деталі щодо назви реорганізованого підприємства, характеристик, дати злиття або поглинання, видів економічної діяльності, а також інформацію про закриття або продаж будь-якого компонента діяльності реорганізованого підприємства [10].

У сфері бухгалтерського обліку фінансова звітність виступає як важливий компонент поряд з документацією, інвентаризацією, оцінкою, калькуляцією, рахунками, подвійним записом і балансами. Він представляє собою інтегровану систему згорнутих показників, які відображають фінансово-майновий стан підприємства та результати його діяльності за звітний період. Завершуючи цикл обробки даних фінансова звітність надає вичерпну картинку поточного стану підприємства [36, с. 82].

Під час поглинання підприємства фінансова звітність у своїх примітках містить суттєві відомості щодо витрат на злиття чи поглинання підприємства та видів його господарської діяльності. Крім того, у примітках наголошується відсоток придбаних акцій з правом голосу, а також короткий опис активів або зобов'язань, які надаються або мають бути надані покупцем як оплата [36, с. 249].

Якщо акції планується випустити як часткову оплату за придбання підприємств або видів їх діяльності, необхідно вказати відповідну інформацію. Це включає кількість випущених та розміщених акцій, справедливую вартість цих акцій та обґрунтування, що лежить в основі їх визначення [10].

В примітках до фін. звітності вказуються ще й дані щодо змін у балансовій вартості гудвілу. Він містить інформацію про балансову вартість вигід на початок і кінець року, а також розкриває наступні відомості:

- сума збитків від знецінення, відображена на початку та в кінці періоду;

- НП(С)БО 27 класифікує групу вибуття, включаючи гудвіл, як утримувану для продажу.
- За звітний рік визнається перевищення вартості придбання над ідентифікованими активами, за винятком гудвілу в групі вибуття, яка відповідала критеріям для активів, утримуваних для продажу згідно з НП(С)БО 27. Крім того, у примітках до фінансової звітності зазначається детальна інформація про групи зобов'язань компанії, яку було поглинуто, визнані активи та компоненти на дату придбання та їх балансову вартість на дату балансу до реорганізації [10].

Тож методика бухгалтерського обліку установ, що реструктуризуються, зосереджена навколо основних функцій операції. Це передбачає створення оцінок, рахунків і записів протягом періоду реорганізації. Під час злиття підприємств фінансова звітність ведеться шляхом консолідації активів обох суб'єктів. В той же час при поглинанні, установа-покупець купує активи, що призводить до зміни власника.

2.2 Організація бухгалтерського обліку і звітності злиття та поглинання підприємств

Бухгалтерський облік служить основою для надання інформації та є важливим інструментом для збору, узагальнення та обробки фінансових та економічних даних, пов'язаних з бізнес-операціями, щоб допомогти в прийнятті обґрунтованих рішень керівництвом. Оцінка реорганізаційних умов і визначення початкового капіталу під час злиття або поглинання досягається за допомогою бухгалтерського обліку та звітності.

Створення та впровадження набору обов'язкових правил фінансової звітності та бухгалтерського обліку відоме як організація бухгалтерського обліку та звітності. Його головна мета – захищати та відстоювати інтереси користувачів.

Складовими цієї системи є облікова політика, наказ про її проведення, план рахунків бухгалтерського обліку, взаємовідносини між різними структурними підрозділами[49, с. 278]. Злиття та поглинання компаній повинні відповідати принципам бухгалтерського обліку, методам і процедурам, які використовуються для реєстрації економічних операцій, оцінки вартості та ведення рахунків. Облікова політика відповідає за отримання користувачами достовірної інформації про активи, фінансовий стан і економічні результати підприємства, що є важливим для прийняття рішень. Він використовує принцип ідентифікації та визнання активів, зобов'язань і частки меншості компанії, яка поглинається, аирахування її вартості, включаючи гудвіл. Облікова політика також визначає критерії оцінки умовних активів і зобов'язань, а також відображення валютних операцій протягом звітного періоду [36, с. 20].

Коли мова йде про злиття та поглинання, важливим аспектом облікової політики є робочий план рахунків. Це документ, який дозволяє вести управлінський облік за допомогою кодів рахунків, з можливістю створення нових субрахунків шляхом додавання або віднімання за потреби. Позначення кодів забезпечують зв'язок між фінансовим та управлінським обліком. Побудова системи аналітичного обліку витрат, доходів і фінансових результатів на підприємстві також є важливою частиною бухгалтерського обліку. Це робиться відповідно до галузевих методичних рекомендацій. Проте кожне підприємство має свої унікальні технологічні особливості, які необхідно врахувати в управлінському обліку для ефективної організації аналітичного обліку [21, с. 110].

Стандарти МСФЗ вимагають, щоб плани бухгалтерського обліку включали номер рахунку, код рахунку та його назву. Ці плани розрізняють різні типи рахунків, такі як рахунки активів (включаючи готівку, інвестиції, гудвіл, різні типи заборгованості та активів), рахунки власного капіталу (статутний капітал, емісійний фонд та інші форми капіталу) та рахунки зобов'язань (охоплюють заборгованості, податки та позики) [38, с. 25].

Поглинання компанії відрізняється від злиттям компаній тим, що при поглинанні, компанія яка поглинається, ухвалює рішення про це, а компанія, яка поглинає дає має надати згоду на приєднання до себе. А надалі за своєю суттю протоколи злиття та поглинання будуть однакові, тобто сама процедура майже нічим не відрізняється [29, с. 107].

Процес злиття двох підприємств починається з рішення учасників про вибір саме цього способу реорганізації. Після узгодження готується документація, що оформляє злиття. Ця документація повинна містити інформацію про відповідні частки та умови участі власників у новоствореному підприємстві. Хоча законодавчих норм для визначення цих пропорцій наразі не існує, вони повинні бути вирішені заздалегідь за взаємною згодою [29, с.102]. Процедура ділових операцій, викладена в Додатку В, визначає процес бухгалтерського обліку під час злиття.

Після досягнення угоди про приєднання всі учасники повинні припинити свою діяльність, тобто зареєструвавши своє рішення в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців. Для цього засновники або їх уповноважені представники подають заяву разом із оригіналом або нотаріально засвідченою копією рішення про припинення юридичної особи. Це рішення має бути оформлено протоколом, для того, щоб отримати свідоцтво про державну реєстрацію. Крім того, необхідно надати довіреність на представника, який буде здійснювати взаємодію з державними установами та кредиторами відповідно до встановлених правил. Також важливо повідомити Антимонопольний комітет для отримання дозволу на злиття, робиться це після підписання самого договору про злиття компаній [9].

Після отримання необхідних документів державний реєстратор зобов'язаний опублікувати публічне повідомлення у Бюлетені державної реєстрації. Це опубліковане оголошення означає початок терміну співпраці з кредиторами. Крім того, є можливість зарезервувати назву для підприємства, яке буде утворене в результаті такої реорганізації [29, с. 103].

У разі злиття не менш важливо узгодити взаємовідносин з податковими органами щодо такої реорганізації. Якщо податкової заборгованості немає, вистачить простої передачі відомостей про реорганізацію державному реєстратору. Але за наявності податкової заборгованості план злиття має бути погоджений податковим органом, як це передбачено в п. 98.4 Податкового кодексу України. Це передбачає заключення договору між підприємством і податковим органом про передачу права вимоги дебіторської заборгованості з обліком заборгованості протягом п'яти діб з моменту отримання договору [4].

Для правильного припинення діяльності юридичної особи необхідно спочатку отримати довідку про своєчасність сплати страхових внесків, а також довідку про сплату податків і зборів у повному обсязі (форма № 22-ОПП). Після отримання цих довідок державний реєстратор може припинити діяльність юр. особи за зверненням. Для цього можна потрібно заяву про припинення юридичної особи [29, с. 104].

Важливо визнати, що при вимірюванні обсягів реалізації суб'єктів концентрації потрібно використовувати дохід від реалізації продукції чи послуг. Цей дохід має виключати податок на додану вартість, акцизний податок, інші податки чи збори в яких базою оподаткування є оборот за фінансовий звітний рік до подання заяви [29, с. 105].

Відразу ж після подання реєстраційної заяви процес злиття переходить до наступного етапу, який буде відбуватися близько двох місяців. Це передбачає створення акту прийому-передачі, який зазвичай складається в довільній формі, оскільки затвердженого формату не існує. Однак відповідно до цивільного законодавства цей документ повинен містити відомості про правонаступництво щодо всіх зобов'язань юридичної особи, що припинилася, щодо її кредиторів і боржників, у тому числі за спірними зобов'язаннями. Стаття 107 Цивільного кодексу України передбачає цю вимогу [15].

Для акціонерних товариств необхідно пред'явити ще й копію розпорядження про анулювання реєстрації випуску акцій, завірений НКЦПФР. Іноді також може знадобитися висновок сертифікованого аудитора, який підтверджує достовірність і повноту передавального акту. Злиття вважається завершеним після того, як держава підтвердить припинення діяльності попередніх компаній. Однак варто зазначити, що закон не забороняє реєструвати новостворене підприємство при злитті за умови отримання державним реєстратором нотаріально засвідченої копії передавального акту та відповідного рішення. Юридичній особі, реорганізованій шляхом злиття, поділу, виділення або перетворення існуючої юридичної особи також потрібно створити реєстраційну картку на проведення державної реєстрації такої юридичної особи [29, с. 105].

Якщо компанії відносяться до акціонерних товариств акціям присвоюється міжнародний ідентифікаційний номер цінних паперів і укладаються договори з Центральним депозитарієм цінних паперів на обслуговування випуску акцій. Для злиття та поглинання необхідно отримати свідоцтво про реєстрацію випуску акцій та надати засновникам компанії документи, що підтверджують право власності на акції [5].

Коли справа доходить до поглинання підприємства, слід використовувати метод купівлі. Цей метод включає ряд етапів: ідентифікація компанії-покупця; визначення дати покупки; визнання та оцінка придбаних активів, зобов'язань і неконтролюючої частки участі поглиненої компанії; та оцінка гудвілу або прибутку від вигідної покупки. Дата придбання збігається з датою отримання компанією-покупцем контролю над підприємством, що поглинається [41, с. 751].

Об'єднання державних підприємств потребує ретельного розгляду, оскільки передбачає участь органу приватизації. Так само підприємства комунальної форми власності, адже вони можуть бути реорганізовані лише органами місцевого самоврядування [29, с. 107].

Коли компанія придбає іншу юридичну особу, вона повинна призначити класифікацію або позначення придбаним активам і прийнятим зобов'язанням. Це робиться для того, щоб забезпечити належне застосування інших МСФЗ. Покупець визначає ці класифікації на основі різних факторів, включаючи економічні умови, договірні угоди, облікову політику та інші відповідні обставини, які існують на момент придбання [3].

Коли компанія придбає іншу юридичну особу, її фінансова звітність повинна включати показники поглиненого підприємства. Якщо придбані чисті активи призводять до ліквідації поглиненої компанії, покупець повинен відобразити зобов'язання та активи поглиненої компанії, включаючи будь-який гудвіл, у своєму балансі з дати придбання [10].

Щоразу, коли придбається контрольний пакет акцій (капіталу) іншого підприємства, установа, що виникає в результаті поглинання, повинна обліковувати отримані акції (частку в капіталі) як частину своїх фінансових інвестицій, починаючи з дати реорганізації [15].

Після об'єднання бізнесу будь-які частки участі в капіталі компанії яка поглинається, якими володіють хтось ще окрім поглинача, вважаються неконтрольованими частками поглинача у фінансовій звітності. Це залишається вірним, навіть якщо всі частки акціонерного капіталу поглинутої компанії стають неконтрольованими частками. У випадках, коли компанії поглинаються з укладанням договору, поглинач розподілить чисті активи поглиненого підприємства між його власниками відповідно до МСФЗ [13].

Коли підприємства зливаються або поглинаються, компанія-покупець обліковує вартість чистих активів за їх справедливою вартістю. Будь-яка накопичена амортизація гудвілу вираховується з первісної вартості. При цьому від'ємне перевищення вартості придбання над активами списується, а нерозподілений прибуток відповідно коригується. Гудвіл звільняється від амортизації [10].

Коли підприємства об'єднуються і змінюють свою господарську діяльність, використовується облік за вартістю, яка включає суму грошових або їх еквівалентів [12]. Якщо така реорганізація відбувається шляхом передачі активів або прийняття зобов'язань, вартість визначатиметься справедливою вартістю активів або зобов'язань, які надає підприємство, яке купує для контролю над чистими активами, на дату обміну. Крім того, буде додано будь-які витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням (Додаток Б).

Після злиття підприємств ідентифіковані активи, зобов'язання і непередбачені зобов'язання визнаються окремо на дату придбання та відображаються за їх справедливою вартістю, за винятком необоротних активів, утримуваних для продажу, які оцінюються за чистою вартістю реалізації. Коригування справедливої вартості може бути здійснене протягом року після злиття, за умови, що змінена сума може бути точно визначена [10]. Справедлива вартість придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань визначається у порядку, наведеному в Додатку А.

Якщо злиття підприємств відбувається поетапно, до прикладу, з послідовним придбанням акцій, покупець повинен відобразити будь-які зміни вартості як доходи або витрати. Крім того, фінансові інвестиції в об'єкт придбання (тобто акції, що належали раніше) повинні бути оцінені за справедливою вартістю на момент реорганізації [3].

Коли відбувається злиття, суб'єкт, що утворюється, визнає лише придбані активи, зобов'язання та непередбачені зобов'язання, які існували на момент придбання та лише за точно оціненою вартістю. Якщо гудвіл, зареєстрований на кінець року, не відповідає характеристикам активу, будь-яка залишкова вартість відноситься на витрати, а гудвіл списується [13].

У випадку, якщо вартість частки покупця в справедливій вартості придбаних активів і зобов'язань перевищує загальну вартість процедури об'єднання

підприємств та їх відповідної господарської діяльності на дату злиття або обміну, отриманий надлишок визнається доходом [50, с. 139].

Фінансова звітність підприємства зі злиття та поглинання містить таку важливу інформацію, як назва підприємства, місцезнаходження, організаційно-правова форма організації, вид економічної діяльності, кількість працівників і контактні дані. Також вказується дата звітності, коди та прізвища посадових осіб, відповідальних за оформлення та виконання документації, з їх підписами та зазначенням посади, яку вони займають. У балансі наводяться необоротні активи, в тому числі нематеріальні активи (первісна вартість, накопичена амортизація), незавершені капітальні інвестиції та основні засоби (первісна вартість, знос). Крім того, до складу оборотних активів входять запаси, включаючи готову продукцію, дебіторську заборгованість за товари, послуги, розрахунки з бюджетом, включаючи податок на прибуток, поточні фінансові інвестиції, гроші та їх еквіваленти, а також витрати майбутніх періодів. У фінансовій звітності також зазначено власний капітал, який включає зареєстрований (пайовий) капітал, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток) і несплачений капітал [14, с.1].

Фінансова звітність охоплює довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення, а також поточні зобов'язання. До останньої категорії належать короткострокові кредити банків, кредиторська заборгованість за товари, послуги та роботи, розрахунки з оплати праці, загальний баланс доходів і витрат [14, с. 2].

Контроль у формі документальної перевірки спрямований на забезпечення правильності, своєчасності та повноти сплати податків і зборів, дотримання валютних та інших правових норм. Крім того, відбувається нагляд за дотриманням законодавства про працю в частині укладення трудових договорів та оформлення трудових відносин з працівниками. З цією метою перевіряються податкові декларації та фінансова, статистична та інша звітність, а також реєстри бухгалтерського та податкового обліку та первинні документи щодо розрахунків

податкових платежів. Дана документальна планова перевірка проводиться за задалегідь визначеним планом-графіком перевірок [4].

Для організації облікових процесів реалізується облікова політика, яка охоплює різні процедури, такі як інвентаризація майна (включаючи машини, обладнання, техніку тощо), проведення аудитів, переоцінка активів і зобов'язань, підготовка бухгалтерської документації та формування звітів для нових підприємств. При поглинанні підприємства його фінансова звітність включається до звіту основного підприємства, а при злитті показники двох підприємств зливаються в одне ціле.

2.3 Удосконалення обліку і звітності злиття та поглинання підприємств на основі поліпшення їх законодавчого регулювання

Фінансова реформа, що триває, вимагає вдосконалення бухгалтерського обліку та звітності для реструктуризованих підприємств.

Закони України, а саме «Про господарські товариства» та «Про акціонерні товариства», повинні передбачати виникнення незвичайних обставин при умові наявності дозволу затвердженого судом або відповідними державними органами, адже є ситуації, що можуть вимагати відхилення від стандартного протоколу. Наразі лише акціонерні товариства згідно із законом зобов'язані складати угоди про злиття, з першого погляду здається, що можливість неукладання угоди полегшує весь процес для інших підприємств, проте насправді часто відсутність угоди призводить до виникненні непорозумінь як і в майбутньому так і в самому процесі реорганізації. Тож кращим рішенням буде запровадити обов'язкові угоди про злиття для всіх будь яких підприємств, щоб уникнути подальших проблем [29, с. 102].

В цьому повинні брати участь майже всі економічні і технічні відділи підприємства. Облікова політика при реорганізації має бути ретельно сформована

з використанням проектних матеріалів бух. обліку, таких як графіки документообігу, посадові інструкції, проекти комп'ютеризованого обліку, плани щодо організації бух. обліку. У стандартах повинно вказуватися, що в обліковій політиці злиття та поглинання підприємства мають бути відображені всі принципові питання щодо організації бухгалтерського обліку на підприємстві. Тому до формування політики слід підходити відповідально та зважено (адже від вибору облікових оцінок залежить фін. Результат підприємства та правильність розкриття інформації у фінансовій звітності), з достатньою підготовкою бухгалтерів та фінансів, створенням спеціальної комісії з розробки розпорядчого документа про облікову політику злиття та поглинання підприємств та укладення договору з аудиторською фірмою про оцінку положень облікової політики [36, с. 35].

Задля створення ефективної облікової політики при злитті чи поглинанні підприємств варто необхідно виокремити такі рівні як державний, проміжний (галузевий, відомчий), локальний (рівень підприємства) в їхньому взаємозв'язку з принципами та методами здійснення злиття та поглинання підприємств [8].

У п. 9 НП(С)БО 6 визначено обставини, за яких можуть відбутися зміни облікової політики підприємства під час реорганізації, такими обставинами є:

- якщо відбуваються зміни в статутних вимогах;
- якщо відбуваються зміни вимог органу, який відповідає за затвердження НП(С)БО, тобто обов'язково необхідно відповідно цих змін змінити методику облікової політики з посиланням на відповідний наказ.

Внесення певних змін може гарантувати точне відображення подій або операцій у фінансовій звітності реорганізації підприємства. Крім того, в закон можна додати формулювання щодо факторів, які можуть вплинути на показники підприємств, які проходять через злиття чи поглинання. Крім того, методику бухгалтерського обліку та звітності підприємств що реорганізуються, можна

диверсифікувати шляхом включення ідентифікації конкретних залежностей на основі методів коефіцієнтного і факторного аналізу [11; 36, с. 41].

Відповідно до статті 122 Господарського кодексу України виконавчі органи утворюються вищими органами управління у порядку, визначеному статутом господарського об'єднання. Вищими органами управління можуть бути загальні збори учасників. Вищий орган господарського об'єднання відповідає за: затвердження статуту підприємства, що реорганізується, та може вносити зміни до нього; прийняття рішення про включення нових учасників до нової юридичної особи та виключення з її складу філій; утворення виконавчого органу відповідно до його статуту або договору; вирішення фінансових та інших питань відповідно до установчих документів. При цьому можна рекомендувати звуження повноважень вказаної інстанції для приватних підприємств щодо питання регулювання повноважень учасників або вирішення фінансових питань. У вказаній статті потрібно доповнити засоби регулювання приватизації вищим органом господарського об'єднання. Статтю 123 Господарського кодексу України можна дещо змінити, у напрямі залежності прийняття рішення про реорганізацію підприємств від форм власності: за умов державної власності органи державної влади повинні здійснювати контроль над прийняттям рішення, а реорганізація приватних компаній повинна здійснюватися за статутом [1].

Процес перевірки документації та показників моніторингу має проводитися з обережністю та точністю, тому цей процес має контролюватися. Відповідно до статті 87 Податкового кодексу України між контролюючим органом і платником податків укладається договір про передачу права вимоги дебіторської заборгованості. Можна змінити строки повідомлення контролюючим органом платника податків про надходження коштів із дебіторської заборгованості та умови зміни термінів обліку показника. Варто доповнити Господарський кодекс України можливими умовами змін договору з податковим органом у разі затримки обліку боргу [4].

Варто спростити процеси злиття та поглинання приватизованих підприємств. Оптимальними для підприємств надання послуг є етапи створення акціонерних товариств згідно з законом України «Про акціонерні товариства» 1) прийняття зборами засновників рішення про створення акціонерного товариства та про закрите (приватне) розміщення акцій; 2) подання заяви та всіх необхідних документів на реєстрацію випуску акцій до Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку; 3) документальне оформлення Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку випуску акцій та видача тимчасового свідоцтва про реєстрацію випуску акцій [5].

Згідно із частиною 4 статті 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» необхідно врахувати форму власності підприємства для обрання посадової особи. Приватне підприємство повинне самостійно здійснювати обрання посадової особи зі здійснення обліку та звітності, якою може бути бухгалтер, бухгалтерська служба під керівництвом головного бухгалтера, суб'єкт підприємницької діяльності, особа, що проводить діяльність у сфері бухгалтерського обліку та аудиту. Для державних підприємств оптимальним є вирішення питання облікової політики безпосередньо власником або керівник підприємства, спеціаліст зі здійснення бухгалтерського обліку, який призначається спеціально уповноваженим державним органом, централізована бухгалтерія або підприємство [6].

Згідно зі статтею 18 Закону України «Про господарські товариства» потрібно чітко вказати форму власності підприємств, для яких призначаються спеціально уповноважені особи для формування звітності. Достовірність та повнота річної фінансової звітності повинні бути підтверджені аудитором за умови злиття та поглинання державного підприємства. У реорганізованих підприємствах державної форми власності необхідно вводити посаду ревізора або ревізійну комісію [8].

При реєстрації злиття та поглинання підприємств згідно зі статтею 5 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та

громадських формувань» необхідно координувати дії Міністерства юстиції й держателя Єдиного державного реєстру, державних органів, органів місцевого самоврядування, міжнародних організацій. Необхідно не лише розглядати скарги на рішення, дії або бездіяльність органів державної реєстрації, а й запобігання зловживанням [9].

Отже, для підвищення якості обліку та звітності при злитті та поглинанні підприємств необхідні законодавчі зміни. Наразі пропонується зробити обов'язковим укладання договору про реорганізацію для всіх, видозміни методи та принципів реалізації облікової політики. Законодавча база повинна підкреслювати фактурність утворення нової юридичної особи-підприємства та врахування форми власності для визначення ступеня участі держави в процедурі реорганізації підприємств.

РОЗДІЛ 3 АУДИТ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

3.1 Аудит злиття та поглинання підприємств та його інформаційне забезпечення

Аудит злиття та поглинання – це перевірка, яка зазвичай проводиться перед процедурою злиття чи поглинання, для того щоб зрозуміти достовірність інформації представленої підприємством та її відповідності законодавству та нормам, що дозволить точніше оцінити компанію та допомогти в прийнятті рішення про доцільність злиття чи поглинання. Аудитор, внутрішній чи зовнішній, обирає певний обсяг операцій, щоб визначити їх відповідність усьому циклу діяльності підприємства. Якісно спланований і виконаний аудит, може сприяти взаєморозумінню між сторонами злиття чи поглинання щодо важливих бізнес-процесів. Такі процеси можуть включати: процес створення вартості, який включає продукти та послуги; позицію на ринку та бренд; продаж і дистрибуцію; клієнтів; виробництво товарів або послуг; поставки; зв'язки та підтримку основної системи процесу створення вартості; співробітників; навчання; корпоративну культуру тощо [47].

Методика та організаційні аспекти проведення аудиту залежать, передусім, від належного інформаційного забезпечення аудитора про суб'єкт господарської діяльності. Інформаційне забезпечення аудиту реорганізації можна визначити як упорядкований набір інформації, який збирається та використовується на різних етапах процесу аудиту. Основну фінансово-економічну інформацію аудитор отримує з даних бухгалтерського обліку, внутрішнього контролю, бухгалтерської та статистичної звітності. Крім того, також використовуються зовнішні джерела, такі як банки, страхові компанії, партнери, аудиторські та юридичні фірми. Аудиторська інформація формується із законодавчої, планової, нормативної та довідкової інформації. Нефінансова інформація також використовується в аудиторських перевірках. Для того, щоб правильно оцінити фінансовий стан підприємства, визначити ефективності використання матеріальних, трудових і

фінансових ресурсів у виробництві, аудитору може знадобитися вивчити організацію і технологію виробництва підприємства, використовувати матеріали контрольних обмірів, лабораторних аналізів тощо [27 с. 148].

Варто виділити важливість аудиту злиття та поглинання для різних сторін майбутньої угоди. Однією з головних переваг потреби в аудиті чи подібних послугах, є те, що покупець може мати більшу впевненість у фінансовому стані компанії, яку він має намір придбати, що призводить до підвищення загальної довіри. Коли є невизначеності, вартість капіталу може зрости, оскільки покупець має неповну фінансову інформацію. Аудит може допомогти покупцеві більш ефективно оцінити потенційну угоду. У деяких випадках вартість бізнесу може бути нижчою за початкову оцінку, оскільки аудит може виявити що цінність компанії не така висока, як вважалося спочатку, бо, наприклад в неї є багато різних зобов'язань. Це може призвести до зниження оцінки компанії, а також пропозиції покупця. У деяких випадках аудит може призвести до умовно-позитивного висновку, виявивши проблеми з обліковою політикою чи невідповідності в якості доходів. Крім того, він може виявити певні недоліки в системі внутрішнього контролю за допомогою листа керівництву. Наприклад, аудит може виявити погані процеси збору дебіторської заборгованості, що може сигналізувати покупцеві про погане ведення бізнесу. Продавцеві вкрай важливо проводити щорічний аудит на постійній основі, а не лише перед продажем. Адже багато покупців очікують розглянути як мінімум перевірені фінансові звіти за три останні роки. Такі щорічні перевірки дозволяють продавцю довести, що йому можна довіряти як суб'єкту господарювання. Це також дає продавцю час для вдосконалення та оптимізації фінансової звітності та процесів внутрішнього контролю. А якщо підприємство не перевірятиметься регулярно, потенційний покупець, швидше за все, знизить ціну, оскільки йому тепер доведеться брати участь у додаткових перевірках. Якщо покупці бачать надійний набір чисел і довіряють команді через ці цифри, вони, швидше за все, нададуть компанії вищу премію за підприємство через надані їм гарантії [18].

Аудит фінансової звітності відіграє одну з найважливіших ролей у аудиті при злиттях і поглинаннях. Адже фінансова звітність є найважливішою частиною інформаційного забезпечення аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, так як на основі цієї інформації можна зрозуміти тип фін. стійкості, розрахувати та провести аналіз основних показників і навіть зробити прогнози [43]. Зазвичай аудит починається з планування, далі відбувається оцінювання, встановлення достовірності та складання звіту. Зазвичай під час такої перевірки проводиться аудит: Валюта бізнесу формується як його динамікою, так і структурою.

- динаміки та структури валюти бізнесу;
- власного капіталу;
- позичкового капіталу та кредиторської заборгованості;
- ліквідності активів підприємства та його платоспроможності;
- реальних фінансових інвестицій;
- дебіторської заборгованості;
- Cash-Flow;
- ділової активності підприємства [47].

Фактографічне інформаційне забезпечення аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства базується на такій звітній інформації:

- Звіт про фінансовий стан;
- Звіт про сукупний дохід;
- Звіт про рух грошових коштів;
- Звіт про власний капітал;
- Примітки до річної фінансової звітності [43].

Фінансова стабільність і платоспроможність компанії є вирішальними факторами у злиттях і поглинаннях і визначаються звітом про фінансовий стан. Звіт про сукупний дохід містить інформацію про доходи, витрати та фінансові результати, включаючи операційні витрати та показники прибутковості акцій. Він

також використовується для визначення типу фінансової стійкості. У звіті про рух грошових коштів узагальнюється інформація про надходження, витрачання та залишків грошових коштів підприємства відповідно до видів його діяльності, що важливо для загальної оцінки фінансової стійкості та аналізу платоспроможності. Звіт про власний капітал відображає зміни у власному капіталі, які також можна використовувати для оцінки фінансової стійкості компанії. Примітки до річної фінансової звітності надають детальнішу інформацію по розглянутим видам звітності та можуть надавати додаткові відомості про конкретні фінансові показники, такі як прибутковість продукту чи послуги та ризики, пов'язані з майбутнім фінансовим становищем. На основі цієї інформації можуть бути розроблені аналітичні матеріали та звіти, що допоможе в прийнятті обґрунтованих рішень щодо злиття та поглинання [43].

Проте, інформація, необхідна для аудиту злиттів і поглинань, виходить за рамки фінансових і бухгалтерських звітів підприємств. Взагалі в інформаційному забезпеченні аудиту можна виділити законодавчу, планово-нормативно-довідкову, договірну, технологічну, організаційно-управлінську та фактографічну. Законодавча інформація випливає з нормативно-правових актів, таких як закони і постанови, які прийняла Верховна Рада України, Укази Президента України, постанови уряду, цивільне, трудове та адміністративне право. Планова інформація надходить із перспективних і поточних планів, розроблених на суб'єкті аудиту, включаючи бюджети реалізації і витрат, прибутків тощо. Технологічна інформація включає відомості про технологію виробництва, технічні й технологічні умови експлуатації обладнання і технологічних ліній, технічні умови якості тощо. Цю інформацію можна знайти, наприклад, в технічній і проектно-технологічній документації, паспортах тощо. Організаційно-управлінська інформація одержується з установчих документів, посадових інструкцій, наказів і розпоряджень керівництва. Цей тип інформації залежить від типу та структури підприємства, організації і стилю управління [27, с. 149].

Використання комп'ютерних технологій може підвищити ефективність аудиторських процедур. Так, при проведенні аудиту для середніх і великих підприємств, де є значна кількість контрагентів, доцільно інтегрувати передові інформаційні технології в увесь процес аудиту, зокрема на етапах планування, контролю та складання аудиторського висновку. В Україні ринок програмного забезпечення для аудиту все ще перебуває на стадії розвитку. Програми, якими зазвичай користуються відомі іноземні аудиторські фірми, в тому числі «велика четвірка», це «Vector6», «My Client», «Audit System/2». До спеціалізованого аудиторського програмного забезпечення можна віднести програмний продукт «Асистент Аудитора», «Помічник Аудитора», та «IT Audit: Аудитор» [48, с. 241].

Загальновідомо, що проведення традиційного аудиту, аналітика і по суті весь процес дослідження злиття та поглинання вимагає значних витрат часу, зусиль і відповідальності. Навіть найменша помилка може призвести до провалу всієї угоди, тому процес є дійсно складним. Тому для спрощення процесу його почали поєднувати зі штучним інтелектом. Ця комбінація збільшила швидкість обробки документів у 30-60 разів. Цією платформою для аналізу поглинань є iDeal компанії Deloitte, яка наразі використовує штучний інтелект і машинне навчання для організації та маркування великого обсягу даних у фронт-енді.. Тепер iDeal може виконати більшу частину роботи з мінімальним втручанням людини або взагалі без нього. Крім того, будь-які зміни, зроблені людиною, повертаються в систему, що дозволяє їй вчитися на помилках і з часом ставати точнішою. Також підвищення ефективності читання документів - це ще й прихований спосіб врятувати компанію покупця. Адже якщо аудитор переглядає документи щогодини, різна ефективність може призвести до розриву у витратах. Таким чином, використання штучного інтелекту замість ручного пошуку документів не тільки підвищує ефективність, але й дозволяє аудиторам виконувати той самий обсяг роботи з меншими витратами [70; 71; 64].

ШІ може проаналізувати достатньо даних, щоб судити про їхню достовірність. Завдяки здатності аналізувати мікродеталі та пов'язувати їх з

макрорішеннями, ШІ може швидко і глибоко аналізувати фактори створення вартості цільової компанії, а також пов'язані з ними можливості та ризики, виділяючи цінну інформацію на кожному етапі. Наприклад, якими є конкретні клієнти компанії? Як зміниться маржа прибутку в майбутньому розвитку і які ризики можуть виникнути? Це допоможе компанії-покупцю краще розкрити справжню історію, що стоїть за цифрами [70; 74].

Отже, аудит забезпечує зацікавленим сторонам комфорт і впевненість у їхніх угодах щодо передачі бізнесу і така угода M&A є більш своєчасною, ефективною та рентабельною. Проведення такого аудиту дає переваги для обох сторін угоди. Інформаційне забезпечення аудиту злиття та поглинання підприємств є надзвичайно обширним і крім базових перевірок буде включати компоненти, які будуть залежати від специфіки діяльності досліджуваних підприємств. А використання інформаційних систем є не тільки актуальним завданням і фактором успішної роботи аудитора, а й необхідною умовою її виконання для якісного аудиту.

3.2 Дью ділідженс злиття та поглинання підприємств

Дью ділідженс (належна сумлінність, належна обачність) - це процес збору та аналізу інформації про бізнес-об'єкт для створення об'єктивного уявлення про нього перед укладанням контракту, здійсненням угоди або придбанням активів [34; 24]. Головна мета дью ділідженсу надати клієнтові найбільш повну об'єктивну інформацію про реальний стан підприємства і всі ризики, які можуть значно погіршити його. Завданням дью ділідженсу є мінімізація підприємницьких ризиків за всіма складовими діяльності аналізованої компанії [16].

На перший погляд, дью ділідженс дуже схожий на аудит. Та на відміну від аудиту дью ділідженс охоплює більше областей діяльності компанії та може бути

спрямований на глибоке дослідження певних питань [35]. При злитті і поглинанні зазвичай проводять такі види дью ділідженсу:

- фінансовий;
- правовий;
- податковий;
- нормативний;
- оперативний;
- екологічний;
- інтелектуальної власності;
- комерційний;
- інформаційних технологій;
- персоналу;
- кібербезпеки та конфіденційних даних [17].

Найбільш наближеним до аудиту є фінансовий дью ділідженс, хоч і обидві процедури займаються дослідженням фінансових документів, проте це все ще різні поняття. В той час як аудит направлений на перевірку достовірності представленої інформації, фінансовий дью ділідженс є більш ширшим поняттям і аудит фактично є лише одним з його інструментів. Аудит зосереджується виключно на аналізі минулих фінансових звітах, але інвестори прагнуть зрозуміти здатність компанії підтримувати та підвищувати прибутковість у майбутньому. Тому при проведенні процедури фінансового дью ділідженсу досліджуються також фінансові прогнози і ключові допущення та оцінюється вірогідність їх досягнення [35].

Основним в процесі фінансової належної перевірки є дослідження фінансових показників цільової компанії в минулому, теперішньому та майбутньому. Однак аналіз цільової компанії не повинен обмежуватися лише фінансовим аналізом; натомість він має бути комплексним і охоплювати багато сфер. Основні сфери проілюстровано в Додатку Г, а додаткові сфери, які також можна перевірити під час процедури дью ділідженсу надані в Додатку Д. Оскільки кожна реорганізація є унікальною, компанія-покупець повинна оцінити

реорганізацію з огляду на характер бізнесу та те, чи принесе така реорганізація прибутковість і вигоди. Тому підприємство повинно мислити стратегічно, враховуючи специфіку цільової компанії та її початкових цілей [72].

В процедурі дью ділідженс може бути основна перевірка, а також попередня. Попередня перевірка передбачає вивчення потенційних вигід від придбання, а також збір і аналіз загальнодоступних даних, що стосуються цільової компанії. Це включає перевірку фінансової звітності цільової компанії, а також інформації зібраної з різних джерел, таких як звіти аналітиків, ділові журнали та нефінансову інформацію, яка була розкрита компанією в інший спосіб, наприклад брошури про продукт чи інформація з корпоративних сайтів. Хоча компанія покупця стає краще поінформована про цільову компанію під час попереднього процесу належної перевірки, проте, варто пам'ятати, що доступ до такої інформації є і в інших учасників ринку [75].

Основний етап дью ділідженсу починається, коли учасники починають процес переговорів і підписують угоду про конфіденційність. Його основною метою є отримання та оцінка конфіденційної інформації про компанію, щоб згодом використати її для прийняття обґрунтованого рішення щодо злиття чи поглинання, а також для обговорення умов реорганізації. Інформаційні та судові ризики спонукають компанію-покупця отримувати приватну інформацію від цільової компанії під час належної перевірки, тоді як цільова компанія має стимул розкривати приватну інформацію, щоб максимізувати ціну покупки та збільшити ймовірність досягнення згоди між учасниками [63].

Процес належної перевірки має на меті не лише покращити якість інформації, яку вже мають учасники, але й надати додаткову інформацію. Це може включати інформацію про кінцевого бенефіціарного власника, судові процеси, висвітлення в ЗМІ, репутацію тощо. На рис. 3.1 зображено схему матриці процесу дью ділідженс.

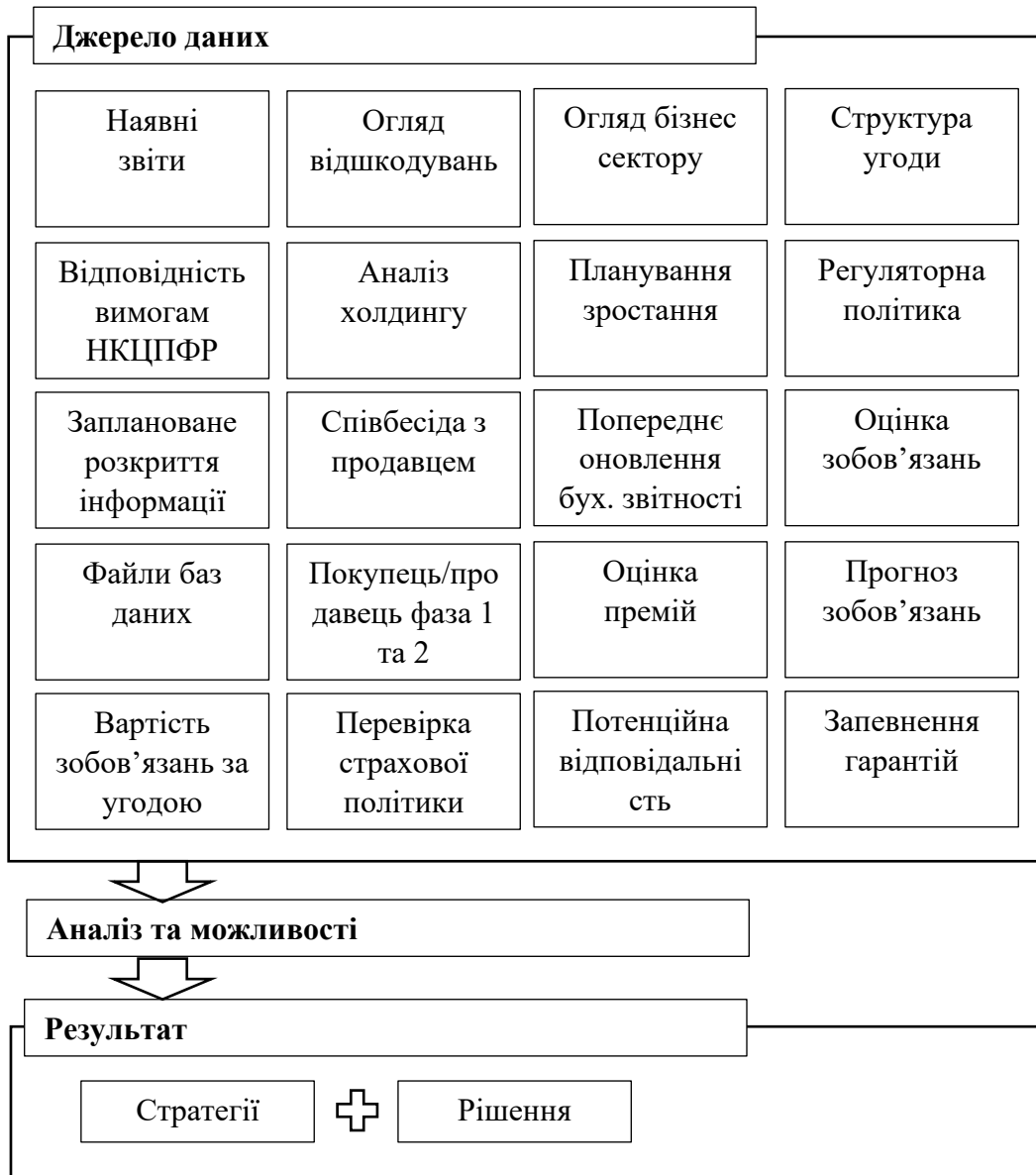


Рис. 3.1 Схематичне зображення дью ділідженсу злиття та поглинання

Джерело: складено автором за [66].

Щоб дью ділідженс був якісним, покупцеві потрібна команда фінансових і юридичних експертів, які володіють спеціальними знаннями у сфері злиття та поглинання. Така команда дью ділідженсу зазвичай складається з інвесторів, особистих консультантів, бухгалтерів, юристів та інших постачальників послуг відповідно до сфери діяльності компанії, яку аналізують. Наступним етапом процесу є збір основних документів. Команда дью ділідженсу створює вичерпний

контрольний список необхідних документів і конкретних часових рамок, до яких їх необхідно подати. Після того як буде підписана угода про конфіденційність, команда може запросити необхідну інформацію від цільової компанії. За певних обставин покупець і цільова компанія можуть домовитися про зустріч або серію зустрічей щоб обговорити процес M&A та необхідні документів [75].

Після прийняття пропозиції компанія-продавець повинна надати перелік документів під час процесу належної перевірки:

- податкові декларації;
- банківські виписки;
- рахунки та квитанції;
- повна копія договору оренди;
- контракти третіх сторін, наприклад постачальників;
- штатний розпис та нарахування заробітної плати, у тому числі посадові інструкції та трудові договори;
- документи, пов'язані зі страхуванням, як-от компенсація працівникам, а також страхування здоров'я та відповідальності;
- акти перевірки обладнання;
- ліцензії та дозволи;
- маркетингова та рекламна документація;
- документи екологічних перевірок;
- документи, що стосуються франшизи [63].

Важливо визнати, що вищезгаданий список не є стандартним для всіх підприємств. Кожен бізнес матиме власну структуру процесу дью ділідженсу і відповідно власний список необхідних для нього документів. Як правило, список документів є ширшим і відрізнятиметься залежно видів дью ділідженсу, які будуть проведені.

Дью ділідженс також поділяється на м'який (soft due diligence) та жорсткий (hard due diligence). У контексті угод злиття та поглинання жорсткий дью ділідженс

є сферою як для учасників переговорів, так і для бухгалтерів і юристів. Як правило, ретельне дослідження зосереджується навколо перегляду прибутків до сплати відсотків, податків, амортизації, дебіторської та кредиторської заборгованості, грошових потоків і капітальних витрат. Для таких галузей, як виробництво чи технологія, більш повний аналіз також охоплює фокус на фізичному капіталі та правах інтелектуальної власності [66].

Soft due diligence – це неточне мистецтво, а не наука. Його основна мета — оцінити, чи відповідатиме потенційна робоча сила корпорації-покупця її культурі. Мотивація працівників є ключовим напрямком м'якої належної перевірки, яка не є вирішенням усіх проблем, але вона може допомогти фірмі-покупцю у прогнозуванні сумісності між корпоративними культурами. М'яка перевірка також може бути застосована до клієнтів цільової компанії. Навіть якщо працівники цільової компанії погоджуються на культурну та операційну трансформацію, яка приходить із поглинанням, клієнти цільової компанії можуть не оцінити жодних змін у послугах, продуктах або процедурах [69].

Жодна процедура дью ділідженсу не є ідеальною, завжди залишаться потенційні проблеми, невиявлені в процесі належної обачності. Таким чином, для продавця бізнесу стає вкрай важливо зробити заяви про стан бізнесу в договорі купівлі-продажу. Ці заяви відомі як заяви та гарантії. По суті, продавець надає фактичні заяви про стан бізнесу, що охоплює майже всі аспекти компанії. Мета цих заяв полягає в тому, щоб запевнити покупця в правдивості наданої інформації, і якщо буде доведено протилежне, покупець має право шукати засоби правового захисту, які можуть призвести до відшкодування збитків продавцем покупцеві. Заяви та гарантії служать для зменшення ризику будь-яких матеріальних дефектів, які не були виявлені під час належної перевірки. Запевнення — це твердження факту, і якщо воно неправдиве, воно вважається «неточним». Наприклад, продавець може запевнити покупця, що активи підприємства знаходяться в хорошому стані, що всі запаси придатні для продажу, що підприємство не використовує небезпечних речовин, що підприємство функціонує відповідно до

всіх законів або що продавець має дієздатність для підписання договору купівлі-продажу. Гарантія — це формальна гарантія. Якщо гарантія не відповідає дійсності, вона вважається «порушеною» [63].

Продавець може надати гарантію за допомогою гарантії в договорі купівлі-продажу. Ця гарантія може включати такі обіцянки, як ведення бізнесу в послідовний і законний спосіб до закриття або покриття всіх податків із заробітної плати з попередніх операцій до закриття. Заяви та гарантії служать для того, щоб надати покупцеві правові можливості, якщо продавець не розкриє важливу інформацію про бізнес, яка не була розкрита під час належної перевірки. У минулому належна обачність була в основному зосереджена на перевірці фізичних активів компанії. Аудитори, юристи та бухгалтери оцінюють матеріальні активи та історичні дані. Однак цей обмежений підхід до належної обачності має значні недоліки [75].

Надзвичайно важливо, щоб дью ділідженс виходив за рамки попереднього аналізу і включав детальний аналіз сильних і слабких сторін, а також існуючих можливостей і загроз. Серед ключових факторів, які визначатимуть майбутній успіх чи невдачу злиття чи поглинання, також може стати кваліфікація як керівництва, так і співробітників, існуюча корпоративна культура та ступінь лояльності клієнтів. Також необхідно оцінити нематеріальні активи, такі як:

- права інтелектуальної власності;
- комерційну таємницю;
- контракти та ліцензії;
- бази даних;
- співробітників;
- організаційні мережі;
- організаційну культуру;
- вплив ноу-хау та інновацій [66].

Останнім часом більша увага приділяється стратегічній належній перевірці як важливому аспекту оцінки цільових компаній. Менеджери повинні бути переконані, що інтеграція об'єктів буде прибутковою і що майбутні бізнес-перспективи зможуть реалізувати цю цінність. Логічна оцінка допоможе визначити ціну покупки, яка має відображати рівень ризику в інтеграції. Стратегічна належна обачність насамперед пов'язана з розпізнаванням конкретних можливостей для створення цінності в кожній транзакції [72].

Коли менеджери компаній-покупців беруть участь у угодах злиття та поглинання, однією з головних перешкод, з якою вони стикаються, є невизначеність щодо належної оцінки їх цільової компанії. Ця невизначеність виникає з двох основних факторів. По-перше, менеджери компанії-покупця знаходяться в не вигідному становищі через те, що менеджери цільової компанії мають доступ до цінної особистої інформації. По-друге, керівники компанії-покупця не впевнені щодо очікуваних майбутніх грошових потоків, які будуть згенеровані після придбання. Ця асиметрія інформації між двома компаніями в поєднанні з невизначеністю навколо майбутніх грошових потоків призводить до так званого інформаційного ризику [67].

Злиття та поглинання часто здійснюються для розширення операційної бази (горизонтально або вертикально), придбання нової інтелектуальної власності чи технології або зміцнення конкурентної позиції шляхом виходу на новий ринок. Однак у таких випадках існує ризик того, що покупець не зможе досягти внутрішніх цілей придбання. Наприклад, покупець може сподіватися, що придбана компанія буде виступати в якості дистриб'ютора його продукції на його території, але цільова компанія, можливо, вже підписала контракт з конкурентом, який перешкоджає реалізації цієї мети. Крім того, покупець повинен вірити в здатність цільової компанії залишатися платоспроможною та працювати після придбання. Цей ризик особливо поширений, коли змінюються активи та операції суб'єкта господарювання. У таких випадках необхідно сприяти продовженню існуючих бізнес-контрактів, повторному ліцензуванню та відповідності. Подібні ризики

можуть виникнути під час придбання акцій, якщо відповідні органи мають повноваження припинити або відстрочити необхідні ліцензії, або якщо постачальники чи покупці зберігають за собою право анулювати контракти. Третім критерієм для покупця є впевненість у його здатності злитися та контролювати придбану компанію. Існує потенційна небезпека, коли співробітники цільової компанії можуть протистояти стилю управління або підходу покупця. Крім того, покупець або значні постачальники (включаючи кредиторів) можуть відмовитися від підтримки діяльності компанії, що призведе до краху [65].

Відсутність стратегічного узгодження, дублювання ресурсів або персоналу, невідповідна корпоративна культура, погано визначені обов'язки тощо є одними з потенційних небезпек. У порівнянні з внутрішніми M&A, міжнародні M&A включають більше ризиків і невизначеності. Міжнародні транзакції є складнішими, оскільки, окрім загальних ризиків, вони також несуть у собі ряд виняткових ризиків або перешкод. Належну обачність слід розглядати як постійний процес, який стосується конкретних вимог кожної транзакції. Цей процес допомагає у виявленні, запобіганні та управлінні значними ризиками, а також підвищує ймовірність довгострокового успіху M&A [73].

Якщо спростити і проранжувати всі можливі наслідки проведення дью ділідженсу від гіршого до кращого, то список виглядає наступним чином [69]:

1. Одна сторона повністю відмовляється від угоди (зазвичай це покупець). Під час проведення перевірки виявляється один або кілька факторів, які не покриваються гарантією, або ж гарантія є настільки об'ємною, що продавець не бажає її надавати. Наприклад, значні юридичні проблеми, які дають змогу оскаржити право власності на компанію або її основні активи, або значні податкові проблеми, що є неприйнятними для покупця, якщо не вдасться переписати бізнес на нову юридичну особу. Існує також варіант, що коригування показників діяльності та рівня заборгованості (включаючи позабалансові зобов'язання), навіть у межах попередньо утверджених правил з ціноутворення, може значно знизити ціну угоди і змусити продавця відмовитися від продажу компанії-цілі.

2. Призупинення угоди з ініціативи однієї зі сторін до моменту вирішення певних проблемних питань. На відміну від попередньої, ця ситуація свідчить про наявність не настільки серйозних проблем, щоб розривати угоду після їхнього вирішення. Наприклад, продавець може зобов'язатися розв'язати наявні комерційні спори або пройти податкову перевірку до підписання договору купівлі-продажу.

3. Зміна структури угоди. Поділ частини бізнесу без особливих проблем. Це може бути як чистий продаж активів, так і формування певної юридичної особи, якій повністю передається бізнес об'єкта. Це може бути гарним рішенням історично накопиченої кількості проблем підприємства, але не завжди можливою або виправданою (наприклад, якщо початкова юридична особа вже має достатньо високу чисельність довгострокових контрактів).

4. Коригування основних умов угоди. Зазвичай це передбачає пониження ціни угоди, часткову відстрочку платежу до виконання певних умов, при цьому продавець зобов'язується розв'язати проблеми, які були виявлені вже після підписання договору купівлі-продажу.

5. Збереження основних умов угоди та надання продавцем тільки істотних гарантій і запевнень (наприклад, що стосуються права власності на об'єкт нерухомості).

У процесі проведення належної перевірки природним є виявлення потенційних ризиків. Однак важливо пам'ятати, що продавець і покупець, ймовірно, матимуть різне уявлення про ризики, а їх цілі в цьому процесі є практично протилежними. Покупець намагатиметься пом'якшити більшість визначених ризиків за допомогою гарантій продавця, а продавець намагатиметься мінімізувати кількість і обсяг таких гарантій. З практичного погляду, продавцям потрібно уникати загальних комерційних ризиків, таких як зменшення прибутку через ринкові умови. А продавцям бажано уникати особистих гарантій у всіх питаннях, крім тих, що стосуються права власності на об'єкт [69].

Процедура дью ділідженсу є доволі затратною, тож часто підприємства не мають достатньо коштів для того, щоб замовити проведення такої перевірки, особливо це стосується невеличких підприємств з обмеженим бюджетом. При недостатності коштів можна спробувати самому провести подібну перевірку. Звичайно, результат буде далеким від того, який можна отримати замовивши проведення даної процедури в професіоналів, але це допоможе хоч приблизно зрозуміти, які ризики представляє з себе підприємство. Одним з нововведень, який допоможе в цьому процесі, з 17.03.2023 стала можливість перевірки ризиковості контрагентів в Е-кабінеті за їх згоди. Завдяки Наказу Міністерства фінансів України від 27.02.2023 №110 «Про внесення змін у додаток 5 до Порядку функціонування Електронного кабінету» оновився перелік податкової інформації, яку можна отримати. Оновлений список тепер містить таку інформацію:

- податкова адреса;
- дані щодо місця обліку;
- інформація щодо посадових осіб;
- наявність відокремлених підрозділів;
- види економічної діяльності;
- наявність об'єктів оподаткування;
- заборгованість (податковий борг);
- нараховані грошові зобов'язання;
- суми сплачених податків, зборів, платежів;
- наявність ліцензій;
- зупинення реєстрації ПН чи РК;
- несвоєчасно зареєстровані податкові накладні та розрахунки коригування;
- перелік товарів згідно з УКТ ЗЕД;
- звітність з ТЦО;
- фінансовий результат до оподаткування;
- залишкова вартість основних засобів та нематеріальних активів;

- наявність експортних чи імпортних операцій [31, 7].

Усе це може допомогти як при проведенні власного дью ділідженсу, так і в професійній перевірці.

Отже, дью ділідженс дійсно є ключовим фактором успіху при злитті чи поглинанні підприємств, адже допоможе всебічно дослідити підприємство. Для покупців таке комплексне дослідження знижує ризик купівлі, допомагає визначити справедливую ціну компанії, побудувати прогнози та оцінити доцільність проведення такої реорганізації. А для продавців допомагає оцінити реальну вартість їх компанії, отримати інформацію про покупця, щоб прийняти рішення про продовження процедури реорганізації з точки зору фінансів та репутації.

3.3 Особливості проведення дью ділідженсу злиття та поглинання підприємств в період воєнного стану

Початок повномасштабного вторгнення Росії в Україну спричинив значні зміни в житті кожного українця та українки. Нова реальність змушує з плином часу адаптуватися до нових умов життя та ведення бізнесу. Збройний напад Росії засуджується більшою частиною світової спільноти. В результаті чого Росія посіла перше місце як країна, на яку накладено найбільшу кількість санкцій, що можна спостерігати на рис. 3.2 Станом на 22.02.2023 проти російських фізичних та юридичних осіб діє 14081 санкція [61].

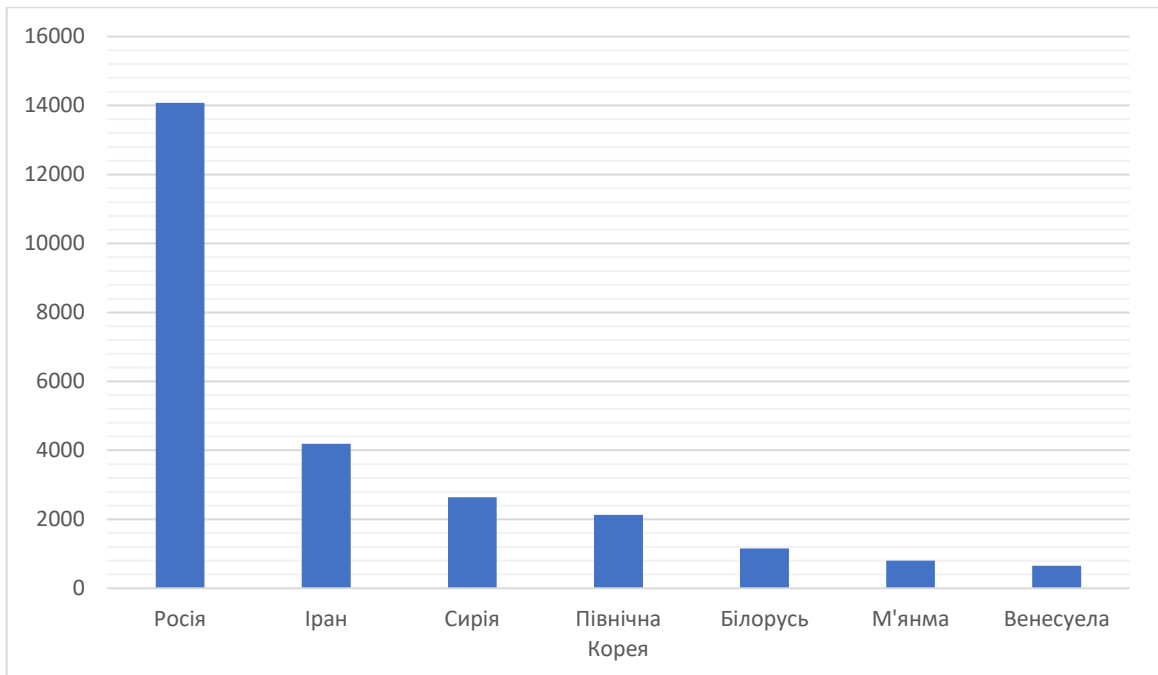


Рис. 3.2 Найбільш санкціоновані країни світу станом на 2023 рік

Джерело: складено автором за [61].

Найбільший відсоток санкцій припадає на фізичних осіб, що можна спостерігати на рис. 3.3, до них в основному відносяться російські політики та олігархи. Також значний відсоток застосовано до підприємств (зокрема банківських та енергетичних), сфери видобування ресурсів та військової сфери. Щоб продовжувати гальмувати Росію, Україна також блокує співпрацю з Росією. Тому потрібно дуже детально аналізувати підприємства аби застерегти себе від співпраці з ворожою країною. Також слід врахувати, що не лише співпраця з Росією може стати загрозою для бізнесу, аналогічну роль мають і ті, хто її в цьому підтримує та допомагає, зокрема Білорусь.

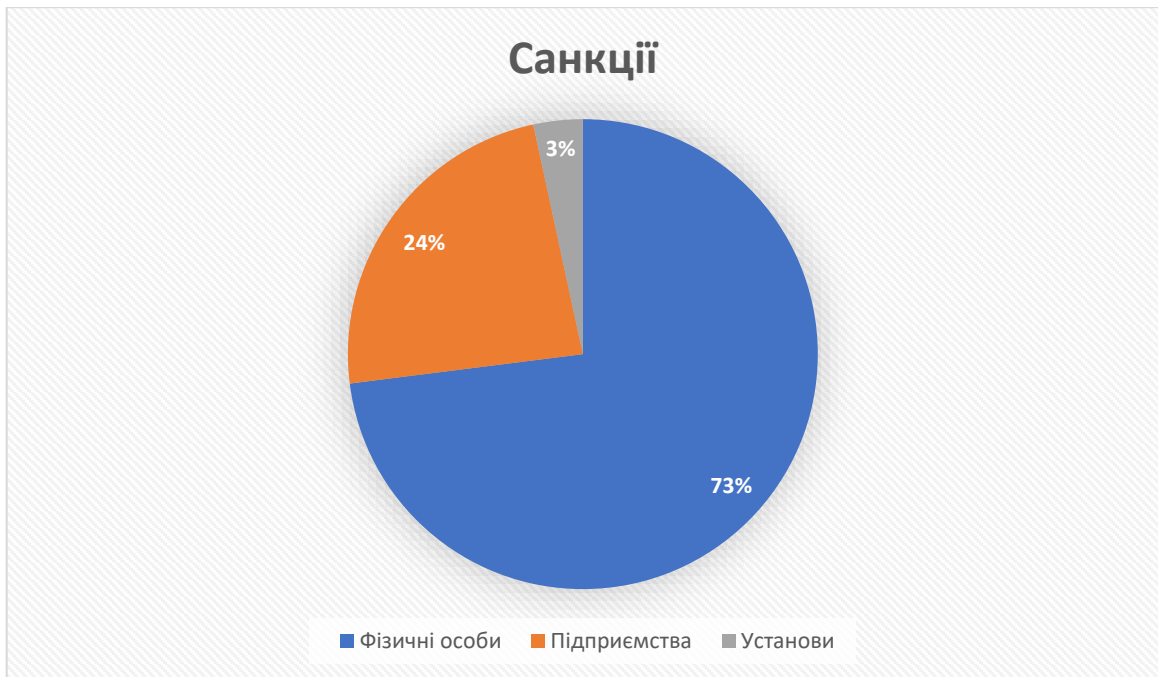


Рис. 3.3 Співвідношення між найбільш санкціонованими суб'єктами Росії

Джерело: складено автором за [62].

Тож в сучасних умовах перед співпрацею з підприємством, особливо перед злиттям чи поглинанням, надзвичайно важливою є ретельна перевірка його постачальників, клієнтів та контрагентів. З початком війни до списку першочергових критеріїв перевірки додалася перевірка на співпрацю з ворожими країнами та близькість до території ведення бойових дій. Адже саме наявність загроз за цими напрямками з великою вірогідністю може повністю зупинити ведення бізнесу. Наприклад, співпраця з резидентом Росії не тільки становить значний репутаційний ризик, але й може призвести до накладення санкцій або судового розгляду [25]. В свою чергу, наявність таких нових критеріїв оцінки ризикованості підприємства, додає складності в процес проведення дью ділідженсу та змінює вже сформований процес такої перевірки.

Одним із важливих етапів проведення дью ділідженсу є перевірка інформації через державні реєстри та бази даних. Проте з початком війни, задля безпеки вихідних даних, реєстри почали обмежувати доступ до своїх інформаційних

ресурсів. Проте можна обійти цю проблему адже є багато незалежних сервісів, які збирають і зберігають таку інформацію. Це допоможе перевірити і саме підприємство і його постачальників, клієнтів та контрагентів. Вони можуть надати доступ до різних типів інформації, такої як фінансова, статистична, юридична, історична та іноді навіть репутаційна інформація. Однак покладатися виключно на один сервіс не варто, адже кожен з них може мати свої недоліки. Щоб забезпечити більшу точність, найкраще порівнювати дані, отримані з кількох сервісів. Ще однією проблемою таких сервісів є ризик отримання застарілої інформації, тобто знайдена інформація може бути частково або навіть повністю недостовірною через зупинки в оновленні інформації. Крім того, особи, які проживають в Україні, можуть зіткнутися з труднощами доступу до російських реєстрів та інших відкритих ресурсів [37].

Основним мотивом припинення ведення державних баз даних та реєстрів було забезпечення конфіденційності та цілісності інформації. Це зроблено з метою недопущення несанкціонованого втручання чи спотворення даних, а також запобігання випадкам рейдерства Міністерства юстиції України та ДП «Національні інформаційні системи». Проте навіть в умовах воєнного стану життя населення та бізнесу триває. І досить часто виникає необхідність отримання доступу та здійснення реєстрацій у відповідних реєстрах. Щоб задовольнити потреби як громадян, так і бізнесу, держава поступово відновлює працездатність державних реєстрів там, де це можливо. Проте для повного відновлення роботи більшості реєстрів вкрай необхідно запровадити нормативні акти, які зменшують ймовірність несанкціонованого втручання чи проведення незаконних реєстраційних процедур під час воєнного стану [23].

Повертаючись до питання виявлення ворожого бізнесу в Україні, було виявлено 17050 компаній, які так чи інакше пов'язані з Росією чи Білоруссю. У відсотковому співвідношенні, близько 80% з них пов'язані саме з прямим ворогом – Росією. На момент початку повномасштабного вторгнення діяли 16 896 компаній, власниками, засновниками або кінцевими бенефіціарами яких були громадяни або

резиденти цих двох країн. Щоб уникнути співпраці з ворогом, при проведенні дью ділідженсу можуть бути використані наступні сервіси: Опендатабот, YouControl, чат-бот в Telegram «OpenDataUABot», реєстр компаній, пов'язаних з Російською Федерацією та Республікою Білорусь на платформі великих даних Vkursi тощо [26; 28; 33].

Враховуючи нещодавні законодавчі зміни в Україні, зокрема прийняття Закону України «Про основні засади примусового вилучення в Україні об'єктів права власності Російської Федерації та її резидентів», який встановлює кримінальну відповідальність за співпрацю з Росією, а також доповненням нової санкції до закону України «Про санкції», обов'язково потрібно звернути увагу на корпоративні зв'язки усіх контрагентів. Якщо, наприклад, засновники бізнес-партнера є резидентами Росії, то за певних обставин взаємодія з ними може бути сприйнята правоохоронними органами як співпраця з державою-агресором, що може призвести до кримінальної відповідальності, а також санкцій на все підприємство [25].

Перевірка на наявність підприємств в санкційних і чорних списках стала необхідним кроком при проведенні належної перевірки злиттів і поглинань з початку війни. Ці списки, які включають як міжнародні, так і внутрішні санкції, оновлюються щотижня. Для полегшення цього моніторингу було створено сайт «Війна і санкції». Там публікується перелік осіб, причетних до підтримки, розв'язання та сприяння військовій агресії Російської Федерації та Республіки Білорусь проти України. Портал містить докладні профілі осіб та їхні зв'язки, а також візуалізацію санкцій, які вже діють у різних юрисдикціях. Сайт позиціонується як основна база даних санкцій, запроваджених після нападу Росії на Україну [32, 22].

Проте, якщо компанії немає в цих списках, це ще не означає що в неї немає зав'язків з країною агресором. Тому важливо залишатися пильним під час проведення належної перевірки та звернути увагу на ознаки, які можуть вказувати на підвищений ризик таємної співпраці з країною-агресором, адже деякі компанії

вдаються до певних маніпуляцій, щоб уникнути санкцій. Одним із ресурсів, який містить список ознак маніпуляцій, є документ Бюро Міністерства фінансів США, опублікований 7 березня 2022 року. У сучасному військовому ландшафті певні сигнали є особливо актуальними [37, 68].

Однією з основних ознак, що вказують на потенційний ризик співпраці підприємства з країною-агресором у компанії, може бути зміна структури власності компанії безпосередньо перед чи після повномасштабного вторгнення. Прикладом такої маніпуляції була ситуація, коли російський олігарх передав частину своїх акцій британській компанії своїй дружині, в результаті чого в її власності опинилося більше половини акцій компанії. Щоб уникнути подібних маніпуляцій, важливо провести належну перевірку не лише поточних власників компанії, а й попередніх. Другим сигналом такого ризику є відсутність чіткої та достовірної інформації про осіб, які займають керівні посади в компанії, наприклад генерального, фінансового та операційного директора. Недобросовісні компанії часто згадують імена таких керівників у різноманітних реєстрах та базах даних, не надаючи належної інформації щодо їхнього громадянства, місця прописки та стажу роботи. Це створює прогалину в інформації про структуру управління компанією, якою можуть скористатися нечесні партнери, щоб приховати важливі дані. Іншим сигналом потенційного ризику є низький рівень прозорості структури власності компанії, який часто вказує на те, що компанії є що приховувати. Це може свідчити про навмисну спробу приховати особу справжнього бенефіціарного власника. Структура власності компанії може йти до групи офшорних компаній, чия юрисдикція не є прозорою щодо розкриття імен бенефіціарних власників. Компанії, які в минулому працювали на російському ринку, також варто перевірити. Після початку війни та накладання санкції багато компаній покинули ринок Росії. Проте залишилося багато компаній, які не захотіли втрачати клієнтів в РФ і продовжили працювати або прямо або шукаючи обхідні шляхи. Такі компанії можна вважати високоризиковими, оскільки вони з великою вірогідністю можуть потрапити під санкції. Для повного уявлення про потенційного ділового партнера

необхідно проаналізувати веб-сайт компанії, інформаційні ресурси, що охоплюють її сферу діяльності, а також інформацію про основні контакти контрагента та юрисдикції у яких ведеться бізнес [37, 68].

В процесі війни найочевиднішим ризиком є втрата бізнесу безпосередньо від бойових дій. З плином часу можна приблизно зрозуміти які території є найбільш небезпечними. Тож, якщо підприємство, з яким планується заключення договору про злиття чи поглинання, його ключові партнери, постачальники, клієнти чи контрагенти знаходяться близько біля території проведення бойових дій, чи відповідних ключових об'єктів інфраструктури або військово важливих об'єктів, які часто стають мішенню для ракет, слід врахувати, що це додає значні ризики. В такому випадку можна втратити як весь бізнес, так і його частину (виробничі потужності/людей/запаси...). Або, наприклад, якщо в результаті ракетного удару постраждає головний постачальник, це може зупинити весь процес, адже пошук нового постачальника це нешвидкий процес в результаті якого можна втратити значні кошти. Ще одним ризиком, який майже неможливо дослідити, це можливість втратити ключових гравців у випадку їх мобілізації.

Початок війни значно ускладнив ведення бізнесу. В нових реаліях процес дью ділідженсу поступово переформовується, і включає все більшу кількість перевірок, щоб надати найбільш точну інформацію про можливі ризики та вірогідність їх настання. Найголовнішими нововведеннями після початку війни стала детальна перевірка підприємства, з яким планується процедура злиття чи поглинання, та пов'язаних з ним третіх осіб (клієнтів, контрагентів, постачальників) на можливі зв'язки з Росією та Білоруссю. Система проведення дью ділідженсу поступово розширюється для того, щоб мати можливість точніше врахувати індивідуальні потенційні ризики для кожного окремо взятого об'єкта. Разом з тим з'являється все більше сервісів, які можуть допомогти в цьому процесі, що покращує загальні результати, надаючи більш точну інформацію. Але потрібен час, щоб навчитися виявляти та правильно оцінювати нові ризики.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи результати проведених досліджень злиття та поглинання підприємств, можна зробити наступні висновки та викласти такі пропозиції:

1. Попередні оцінки показують, що відновлення ринку М&А у 2023 році є малоймовірним і залежатиме від стану справ на передовій. Та навіть, якщо бойові дії припиняться, для стабілізації знадобиться ще більше року. Базуючись на перспективності проведення процедури злиття чи поглинання на території України, менш ризиковими підприємствами можна вважати ті, що розташовані у Західному та Центральному регіонах України. А найменш перспективними відповідно є угоди М&А з підприємствами на прилеглих до зони бойових дій територіях і тих, що розташовані поблизу кордону РФ і РБ. Крім того, у зоні високого ризику залишаються підприємства, які мають тісні зв'язки з країнами-агресорами. У будь-якому разі поточна ситуація грає проти продавців, оскільки вартість бізнесу суттєво зменшується через наявні ризики, зумовлені відсутністю економічної стабільності та непередбачуваністю подальшого розвитку воєнних подій.
2. Існують три основні методи оцінки, які поєднують перспективний і ретроспективний підходи: витратний, ринковий (порівняльний) і доходний. Кожен без виключення метод має свої недоліки, Витратний метод має обмежену сферу застосування, а оскільки придбання цілих компаній є більш поширеним явищем, ніж просто набору активів, тому оцінка за таким підходом буде занижена. При порівняльному підході справжня вартість підприємства визначається шляхом порівняння з аналогічними підприємствами, які були продані. Проте не існує повністю ідентичних компаній, а також цей підхід не зможуть використовувати неопублічні компанії. Дохідний підхід базується на гіпотезі, що потенційний власник не заплатить за бізнес більше, ніж його майбутні доходи. Хоча даний підхід може визначити внутрішню вартість компанії,

він не може визначити ціну купівлі-продажу компанії. Враховуючи всі недоліки та особливості кожного методу, обирати найбільш підходящий потрібно базуючись на специфіці діяльності підприємства і в залежності від конкретного запиту до оцінки.

3. Законодавчо-нормативне забезпечення злиття та поглинання підприємств регулює процедуру здійснення цієї реорганізації. Проаналізувавши різні нормативно-правові документи рекомендується ввести чіткі визначення термінів «злиття» та «поглинання», а також замінити ними схожих за значенням понять, таких як «придбання» чи «об'єднання». Це допоможе уникнути плутанини при перегляді різних нормативно-правових актів та полегшить взаємодію з закордонними джерелами.
4. Методика бухгалтерського обліку форм реструктуризації установ базується на основних функціях операції й полягає в здійсненні оцінки, рахунків та записів у період реорганізації підприємств. У ході злиття підприємств відбувається об'єднання активів обох компаній, а внаслідок поглинання одними підприємствами інших, відбувається покупка активів, у результаті чого відбувається зміна власника.
5. Організація бухгалтерського обліку полягає в здійсненні облікової політики, що охоплює різні процедури такі, як інвентаризація майна, проведення аудитів, переоцінювання активів та зобов'язань, підготовка бухгалтерської документації, формування рахунків новостворених підприємств. Фінансова звітність при поглинанні підприємства організовується в результаті включення показників поглинутого підприємства до звітності поглинача, а в ході злиття відбувається об'єднання показників у єдине ціле.
6. Вдосконалення обліку і звітності злиття та поглинання підприємств повинне відбуватися на основі законодавчих змін. Наразі пропонується затвердження нормативно-правовими актами обов'язковості договірною оформлення злиття та поглинання підприємств, видозміни методів та принципів реалізації облікової політики. У законодавстві повинна

підкреслюватися фактурність утворення нової юридичної особи-підприємства та врахування форми власності для визначення ступеня участі держави в процедурі реорганізації підприємств.

7. Аудит забезпечує зацікавленим сторонам комфорт і впевненість у їхніх угодах щодо передачі бізнесу і така угода M&A стає більш своєчасною, ефективною та рентабельною. Інформаційне забезпечення аудиту злиття та поглинання підприємств є надзвичайно обширним і крім базових перевірок буде включати компоненти, які будуть залежати від специфіки діяльності досліджуваних підприємств. Також, варто зазначити, що використання інформаційних систем є не тільки актуальним завданням і фактором успішної роботи аудитора, а й необхідною умовою її виконання для якісного аудиту.
8. Дью ділідженс представляє собою один із ключових факторів успіху злиття та поглинання, який допомагає всебічно дослідити підприємство. Для покупців ретельна належна перевірка знижує ризик, пов'язаний із придбанням іншої компанії. Дью ділідженс дає покупцеві прозорий огляд і можливість точно оцінити компанію на основі можливостей та ризиків, які вона приносить. Доступ до детальної релевантної інформації дає покупцям можливість приймати обґрунтовані рішення щодо того, продовжувати чи ні, змінювати умови потенційної угоди чи взагалі відмовитись від неї. Для продавців дью ділідженс дає інформацію про реальну ринкову вартість їхньої компанії, що, у свою чергу, дозволяє їм встановити реалістичні очікування ціни покупки. Крім того, продавець може отримати детальну актуальну інформацію про потенційного покупця, що допоможе йому вирішити, чи буде укладання угоди вигідним як з точки зору фінансів, так і з точки зору репутації.
9. Початок війни значно ускладнив процес ведення бізнесу. В нових реаліях процес дью ділідженсу поступово переформовується, і включає все більшу кількість перевірок, щоб надати найбільш точну інформацію про можливі ризики та вірогідність їх настання. Найголовнішими

нововведеннями після початку війни стала детальна перевірка підприємства, з яким планується процедура злиття чи поглинання, та пов'язаних з ним третіх осіб на можливі зв'язки з Росією та Білоруссю. Система проведення дью ділідженсу поступово розширюється для того, щоб мати можливість точніше врахувати індивідуальні потенційні ризики для кожного окремо взятого об'єкта. Разом з тим з'являється все більше сервісів, які можуть допомогти в цьому процесі, що покращує загальні результати, надаючи більш точну інформацію. Але потрібен час, щоб навчитися виявляти та правильно оцінювати нові ризики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/436-15> (дата звернення 09.10.2022).
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 10 (МСФЗ 10). Консолідована фінансова звітність від 01.01.2013 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_065 (дата звернення 24.09.2022).
3. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 (МСФЗ 3). Об'єднання бізнесу від 01.01.2012 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_006 (Дата звернення 18.10.2022).
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 07.11.2022).
5. Про акціонерні товариства: Закон України від 27.07.2022 р. № 2465-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2465-20> (дата звернення 23.11.2022).
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 26.11.2022).
7. Про внесення змін у додаток 5 до Порядку функціонування Електронного кабінету: Наказ Міністерства фінансів України від 27.02.2023 р. № 110. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0415-23> (дата звернення 09.12.2022).
8. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 р. № 1576-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12> (дата звернення 29.03.2022).
9. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань: Закон України від 15.05.2003 р. № 755-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15/> (Дата звернення 11.12.2022).
10. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19: Наказ Міністерства фінансів України від 07.07.1999 р. № 163. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99> (дата звернення: 02.12.2022).

11. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 6: Наказ Міністерства фінансів України від 28.05.1999 р. № 137. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99> (дата звернення 13.01.2023).
12. Про затвердження Порядку здійснення емісії та реєстрації випуску акцій акціонерних товариств, які створюються шляхом злиття, поділу, виділу чи перетворення або до яких здійснюється приєднання: Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 09.04.2013 № 520 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0795-13> (дата звернення 01.03.2023).
13. Про правила обов'язкового та добровільного застосування міжнародних стандартів фінансової звітності: лист Міністерства фінансів України від 29.12.17 р. № 35210-06-5/37175 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v3521201-17> (дата звернення 20.10.2022).
14. Фінансова звітність малого підприємства. Додаток 1 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність» (пункт 5 розділу I). 2019.
15. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення 28.09.2022).
16. Due Diligence (оцінка ризиків підприємства). FactorAudit. веб-сайт. URL: <http://www.audit.factor.ua/services/due-diligence.html> (дата звернення: 11.03.2023).
17. Due Diligence та юридична експертиза угод. IQ Decision: веб-сайт. URL: <https://iqdecision.com/ua/key-services/consult/due-diligence/> (дата звернення: 15.03.2023).
18. The importance of audits in successful M&A deals. Weinstein Spira: веб-сайт. URL: <https://www.weinsteinspira.com/importance-audits-successful-m-deals/> (дата звернення: 24.12.2022).
19. Алеїнікова Н. М. Формування механізму оцінки вартості акціонерних товариств: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Харків, 2018. 253 с.

- 20.Будько О.В. Конспект лекцій з дисципліни «Консолідація фінансової звітності» для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Кам'янське, 2017. 56 с.
- 21.Бухгалтерський облік : навч. посібник / Т.В. Давидюк, О.В. Манойленко, Т.І. Ломаченко, А.В. Резніченко. – Харків, Видавничий дім «Гельветика», 2016. – 392 с.
- 22.Головна база санкцій. Війна & санкції: веб-сайт. URL: <https://sanctions.nazk.gov.ua/> (дата звернення: 14.03.2023).
- 23.Державні реєстри в умовах воєнного стану: як і що працює АІН: веб-сайт. URL: <https://ain.ua/2022/03/28/derzhavni-reyestry-v-umovah-voynenogo-stanu-yak-i-shho-praczuuye/> (дата звернення: 15.01.2023).
- 24.Дью ділідженс. ЮристОнлайн. веб-сайт. URL: https://yuristonlineukr.com.ua/due_diligence/ (дата звернення: 10.12.2021).
- 25.За якими критеріями треба перевіряти контрагента у воєнний час. Lexology: веб-сайт. URL: <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=1c5b45c1-2c59-4de3-b680-829363643e92> (дата звернення: 21.12.2022).
- 26.Компанії, що мають власників з Російської Федерації. Опендатабот: веб-сайт. URL: <https://opendatabot.ua/open/russian-federation-business> (дата звернення: 28.02.2023).
- 27.Контроль: незалежний, внутрішній, державний: Навч. посіб. Ч. II / Н.Л. Шишкова ; М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т «Дніпровська політехніка». – Електрон. текст. дані. – Д. : НТУ «ДП», 2021. – 155 с.
- 28.Майже 17 тисяч компаній в Україні належать росіянам та білорусам. Інтент: веб-сайт. URL: <https://intent.press/news/economy/2022/majzhe-17-tisyach-kompanij-v-ukrayini-nalezhat-rosiyanam-ta-bilorusam/> (дата звернення: 25.11.2022).
- 29.Облік та нормативно-правове забезпечення підприємницької діяльності: Навчальний посібник / Н.Я. Зарудна, О.М. Кундеус, Т.А. Яковець. Тернопіль : ТАЙП, 2016. 283 с.

30. Райх Р. Врятувати капіталізм. Як змусити вільний ринок працювати на людей / пер. з англ. Роман Корнута. К.: Наш формат, 2018. 288 с.
31. Ризиковість контрагентів платників ПДВ тепер можна перевірити в Е-кабінеті. Системи для бізнесу. Веб-сайт: URL: <https://sys2biz.com.ua/news/ryzykovist-kontragentiv-platnykiv-pdv-teper-mozhna-pereviryty-v-e-kabinet/> (дата звернення: 25.03.2023).
32. Санкції проти РФ. Міністерство закордонних прав України: веб-сайт. URL: <https://mfa.gov.ua/sankciyi-proti-rf> (дата звернення: 20.04.2023).
33. Свідоме партнерство: як перевірити партнерів на зв'язки з росією та білоруссю. Дія Бізнес: веб-сайт. URL: <https://business.diia.gov.ua/cases/servis/svidome-partnerstvo-ak-pereviriti-partneriv-na-zvazki-z-rosieu-ta-bilorussu> (дата звернення: 06.12.2022).
34. Чому Due Diligence є важливим етапом угоди? Liga Zakon: веб-сайт. URL: https://jurliga.ligazakon.net/news/217965_chomu-due-diligence--vazhlivim-etapom-ugodi (дата звернення: 17.04.2023).
35. Чому аудит не замінить фінансовий due diligence. Bakertilly: веб-сайт. URL: <https://bakertilly.ua/%d1%87%d0%be%d0%bc%d1%83-%d0%b0%d1%83%d0%b4%d0%b8%d1%82-%d0%bd%d0%b5-%d0%b7%d0%b0%d0%bc%d1%96%d0%bd%d0%b8%d1%82%d1%8c-%d1%84%d1%96%d0%bd%d0%b0%d0%bd%d1%81%d0%be%d0%b2%d0%b8%d0%b9-due-diligence/> (дата звернення: 01.03.2023).
36. Юнацький М.О. Облікова політика в управлінні діяльністю корпоративних підприємств: організація та методика: Дис. ... на здоб. наук. ступ. канд. економ. наук: спеціальність 08.00.09 - бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). К., 2016. 342 с.
37. Як перевірити бізнес-партнера у воєнний час. Liga Zakon: веб-сайт. URL: https://biz.ligazakon.net/analytics/210968_yak-perevriti-bznes-partnera-u-voyniy-chas (дата звернення: 15.12.2022).

38. Безверхий К. План рахунків бухгалтерського обліку для цілей складання фінансової звітності за МСФЗ / К. Безверхий // Бухгалтерський облік і аудит. - 2014. - № 7. - С. 23-30.
39. Драгомир Д. В. Необхідність процедури дью-ділідженс в сучасному середовищі: процес, класифікація. Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України (в умовах воєнного стану та поствоєнний період: XVI Всеукраїнська науково-практична конференція, Одеса, 10-12 листопада 2022 р. – с. 150–153.
40. Єгорова Г. А. Злиття та поглинання в Україні: проблеми визначення дефініцій та основні мотиви укладання угод / Г. А. Єгорова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2016. - Вип. 6(1). - С. 105-108.
41. Єремян О.М., Бойко Л.І. Гудвіл під час придбання: методи розрахунку і розкриття в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності Економіка і суспільство. 2017. Випуск 8. С. 748 – 755.
42. Задерей В.Ю. Методи оцінки вартості компаній Агросвіт. 2017. №5. С. 48 – 54.
43. Коцеруба Н. В. Інформаційне забезпечення аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства/ Н. В. Коцеруба // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2019. - Вип. 27(1). - С. 78-83.
44. Крупка Я. Д. Консолідована звітність у постіндустріальній економіці / Я. Д. Крупка // Економічний аналіз. - 2015. - Т. 22, № 1. - С. 174-180.
45. Максименко І. Я. Злиття та поглинання як інструмент інноваційного розвитку: стан та перспективи в Україні / І. Я. Максименко // Економічний вісник Національного гірничого університету. - 2018. - № 2. - С. 43-50.
46. Міцкевич Н.В., Троцька Т.О. Теоретичні аспекти стратегії злиття та поглинання // Наукові праці. Науковий журнал ЧНУ ім. Петра Могили. Серія «Економіка». Випуск 300. Том 312. – Миколаїв: 2018. - С. 87-91.

47. Нежива М. О. Аудит операцій зі злиття та поглинання в умовах інклюзивної економіки / М. О. Нежива // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. - 2018. - Вип. 29(2). - С. 177-180.
48. Пархоменко О. П., Пархоменко В. П. Аналіз інформаційного забезпечення аудиту в сучасних умовах. Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. 2016. Вип. 16. С. 240-244.
49. Пилипенко Л. М. Обліково-аналітичне забезпечення реорганізації підприємств: етапи, проблеми та шляхи їх вирішення / Л. М. Пилипенко // Науковий вісник НЛТУ України. - 2015. - Вип. 25.5. - С. 276-280.
50. Сторожук Т. М. Консолідація фінансової звітності: зарубіжний досвід та вітчизняні проблеми / Т. М. Сторожук, І. Р. Коротаєва // Причорноморські економічні студії. - 2019. - Вип. 38(2). - С. 137-141.
51. Табахарнюк М. О. Класифікація угод зі злиття та поглинання компаній у сучасній економіці / М. О. Табахарнюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. - 2017. - Вип. 23(2). - С. 110-114.
52. Шевчук І. В. Рейдерство та корпоративний шантаж (грінмейл) як загроза економічній безпеці України / І. В. Шевчук // Університетські наукові записки. - 2017. - № 2. - С. 231-240.
53. Яцишин С. Р. Форми реорганізації підприємств у процесі укрупнення / С. Р. Яцишин, І. Д. Бенько // Сталий розвиток економіки. - 2015. - № 2. - С. 98-108.
54. Mergers and acquisitions (M&A) market in Ukraine 2020: all the hopes are laid on our investors. InVenture: веб-сайт. URL: <https://inventure.com.ua/en/analytics/investments/mergers-and-acquisitions-manda-market-in-ukraine-in-2020:-all-the-hopes-are-laid-on-ours> (дата звернення: 15.02.2023).
55. M&A Radar 2020: Україна KPMG Україна URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ua/pdf/2021/04/ma-radar-2020-ukr.pdf> (дата звернення: 14.02.2023).

- 56.Ринок М&А України у 2021 році: стриманий оптимізм на тлі зростання InVenture: веб-сайт. URL: <https://inventure.com.ua/uk/analytics/investments/rinok-manda-ukrayini-u-2021-roci:-strimanij-optimizm-na-tli-zrostannya> (дата звернення: 12.12.2022).
- 57.Ринок прямих інвестицій та М&А в Україні 2022: в очікуванні закінчення війни InVenture: веб-сайт. URL: <https://inventure.com.ua/uk/analytics/investments/rinok-pryamih-investicij-ta-manda-v-ukrayini-2022:-v-ochikuvanni-zakinchennya-vijni> (дата звернення: 04.01.2023).
- 58.М&А Highlights: FY22 Dealogic: веб-сайт. URL: <https://dealogic.com/insight/ma-highlights-fy22/> (дата звернення: 16.02.2023).
- 59.Динаміка ринку М&А в Україні - Висновки 2022 року. KPMG Ukraine: веб-сайт. URL: <https://kpmg.com/ua/uk/home.html> (дата звернення: 04.03.2023).
- 60.Найгучніші бізнес-угоди року. Куди учасники ринку М&А вкладатимуть найбільше в 2023-му Ліга.Бізнес: веб-сайт. URL: <https://biz.liga.net/ua/all/all/article/samyegromkiebiznes-sdelki-goda-i-kuda-uchastniki-ma-vlojat-bolshevsego-v-2023-m> (дата звернення: 15.02.2023).
- 61.The World's Most-Sanctioned Countries. Statista: веб-сайт. URL: <https://www.statista.com/chart/27015/number-of-currently-active-sanctions-by-target-country/> (дата звернення: 12.03.2023).
- 62.Total number of list-based sanctions imposed on Russia by territories and organizations worldwide from February 22, 2022 to February 10, 2023, by target. Statista: веб-сайт. URL: <https://www.statista.com/statistics/1293531/western-sanctions-imposed-on-russia-by-target/> (дата звернення: 18.03.2023).
- 63.Ade Candra, Dominicus S Priyarsono, Nimmi Zulfainarni. Literature Review On Merger and Acquisition (Theories and Previous Studies) // Studies of Applied Economics. – № 39(4). – 2021. – p. 1–12.
- 64.Boella, Guido, et al. Eunomos, a legal document and knowledge management system for the web to provide relevant, reliable and up-to-date information on the law. Artificial Intelligence and Law, 2016, 24(3): 245 – 283.

65. Daniel Wangerin. M&A Due Diligence, Post-Acquisition Performance, and Financial Reporting for Business Combinations // Contemporary Accounting Research. – № 36 (6). – 2019. – p. 46–61.
66. DePamphilis D.M. Merger, Acquisition and Other Restructuring Activities. An Integrated Approach to Process, Tools, Cases, and Solutions. 2018.
67. Evolving with agility: PwC's 2020 M&A Integration Survey. 2020. 23 p.
68. FinCEN Advises Increased Vigilance for Potential Russian Sanctions Evasion Attempts. FIN-2022-Alert001.2022. 10 p.
69. Hashem Aghazade, Ali Heidari, Mohammad Ali Dehghan Dehnavi. Presenting a Comprehensive Framework for Integration and Acquisition Management in the Financial Services Industry // Journal of Management and Development Process. – № 3 (32). – 2019. – p. 1–35.
70. He Wang, You Zhou Combination of Artificial Intelligence with Mergers and Acquisitions. BCP Business & Management. 2023 Vol. 39. P.235-241.
71. Huhtamäki, Krista. AI in law firms: A case study on adopting AI to M&A due diligence process in a lawfirm, 2022.
72. Mathur Mayank. Macroeconomic View of Mergers and Acquisitions in the Technology Industry // Annals of Dunarea de Jos University of Galati Fascicle I Economics and Applied Informatics. – № 26 (1). – 2020. – p. 147–155.
73. Mladen Turuk, Bojan Morić Milovanović. Digital due diligence: a complementary perspective to the traditional approach // UCBE. – № 2(1). – 2020. – p. 54–66.
74. Rahman, Mohammad Saidur, et al. A Lossless Data-Hiding based IoT Data Authenticity Model in Edge-AI for connected Living. ACM Transactions on Internet Technology, 2021, 22 (3): 1 – 25.
75. Vivek Bhagwan, Sara Grobbelaar, Wouter Bam. A systematic review of the due diligence stage of mergers and acquisitions: Towards a conceptual framework // South African Journal of Industrial Engineering. – № 29(3). – 2018. – p. 2017–234.

ДОДАТКИ

Додаток А

**Визначення справедливої вартості придбаних
ідентифікованих активів і зобов'язань у журналі реєстрації операцій**

Об'єкти визначення справедливої вартості	Визначення справедливої вартості
1. Цінні папери	Поточна ринкова вартість на фондовому ринку. За відсутності такої оцінки - експертна оцінка
2. Дебіторська заборгованість	Теперішня (дисконтована) сума, яка підлягає отриманню, що визначена за відповідною поточною відсотковою ставкою за вирахуванням резерву сумнівних боргів та витрат на отримання дебіторської заборгованості в разі потреби. Дисконтування не здійснюється для короткострокової заборгованості, якщо різниця між номінальною сумою дебіторської заборгованості та дисконтованою сумою несуттєва (менше 5% номінальної суми)
3. Запаси	
3.1. Готова продукція і товари	Ціна реалізації за вирахуванням витрат на реалізацію та суми надбавки (прибутку), виходячи з надбавки (прибутку) для аналогічної готової продукції та товарів
4.1. Незавершене виробництво	Ціна реалізації готової продукції за вирахуванням витрат на завершення, реалізацію та надбавки (прибутку), розрахованої за розміром прибутку аналогічної готової продукції
4.2. Матеріали	Відновлювальна вартість (сучасна собівартість придбання)
5. Основні засоби	
5.1. Земля та будівлі	Ринкова вартість

Продовження Додатка А

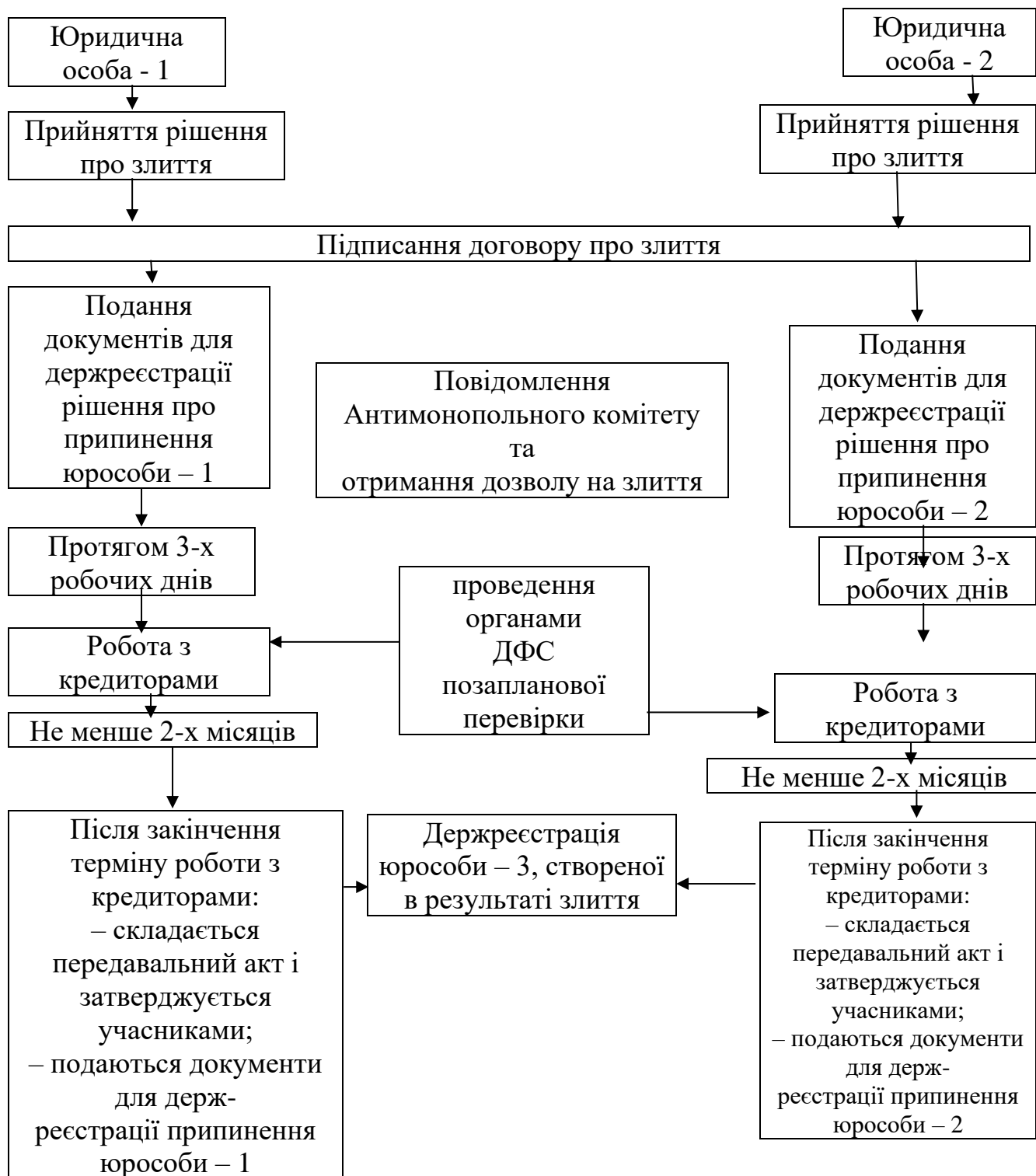
Об'єкти визначення справедливої вартості	Визначення справедливої вартості
5.2. Машини та устаткування	Ринкова вартість. У разі відсутності даних про ринкову вартість - відновлювальна вартість (сучасна собівартість придбання) за вирахуванням суми зносу на дату оцінки
5.3. Інші основні засоби	Відновлювальна вартість (сучасна собівартість придбання) за вирахуванням суми зносу на дату оцінки
6. Нематеріальні активи	Поточна ринкова вартість. За відсутності такої вартості - оціночна вартість, яку підприємство сплатило б за актив у разі операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами, виходячи з наявної інформації.
7. Чисті активи або зобов'язання за пенсійними програмами з передбаченими виплатами	Теперішня (дисконтована) сума належних виплат пенсій за вирахуванням справедливої вартості будь-яких активів пенсійної програми
7. Податкові активи та зобов'язання	Сума податкових пільг чи податків, що підлягають сплаті, які виникають унаслідок об'єднання підприємств
8. Поточні та довгострокові зобов'язання	Теперішня (дисконтована) сума, яка має виплачуватися при погашенні заборгованості, визначеної за відповідними поточними відсотковими ставками. Дисконтування не здійснюється для короткострокових зобов'язань, якщо різниця між номінальною сумою зобов'язання та дисконтованою сумою є несуттєвою (менше 5% номінальної вартості)

Продовження Додатка А

Об'єкти визначення справедливої вартості	Визначення справедливої вартості
9. Обтяжливі контракти та інші непередбачені зобов'язання	Теперішня (дисконтована) сума, яка підлягає сплаті при погашенні зобов'язання, визначена за відповідною поточною відсотковою ставкою

Джерело: складено автором за [10].

Алгоритм дій юридичних осіб при злитті підприємств



Джерело: складено автором за [29].

**Відображення в обліку підприємств передачі активів та пасивів внаслідок їх
ЗЛИТТЯ**

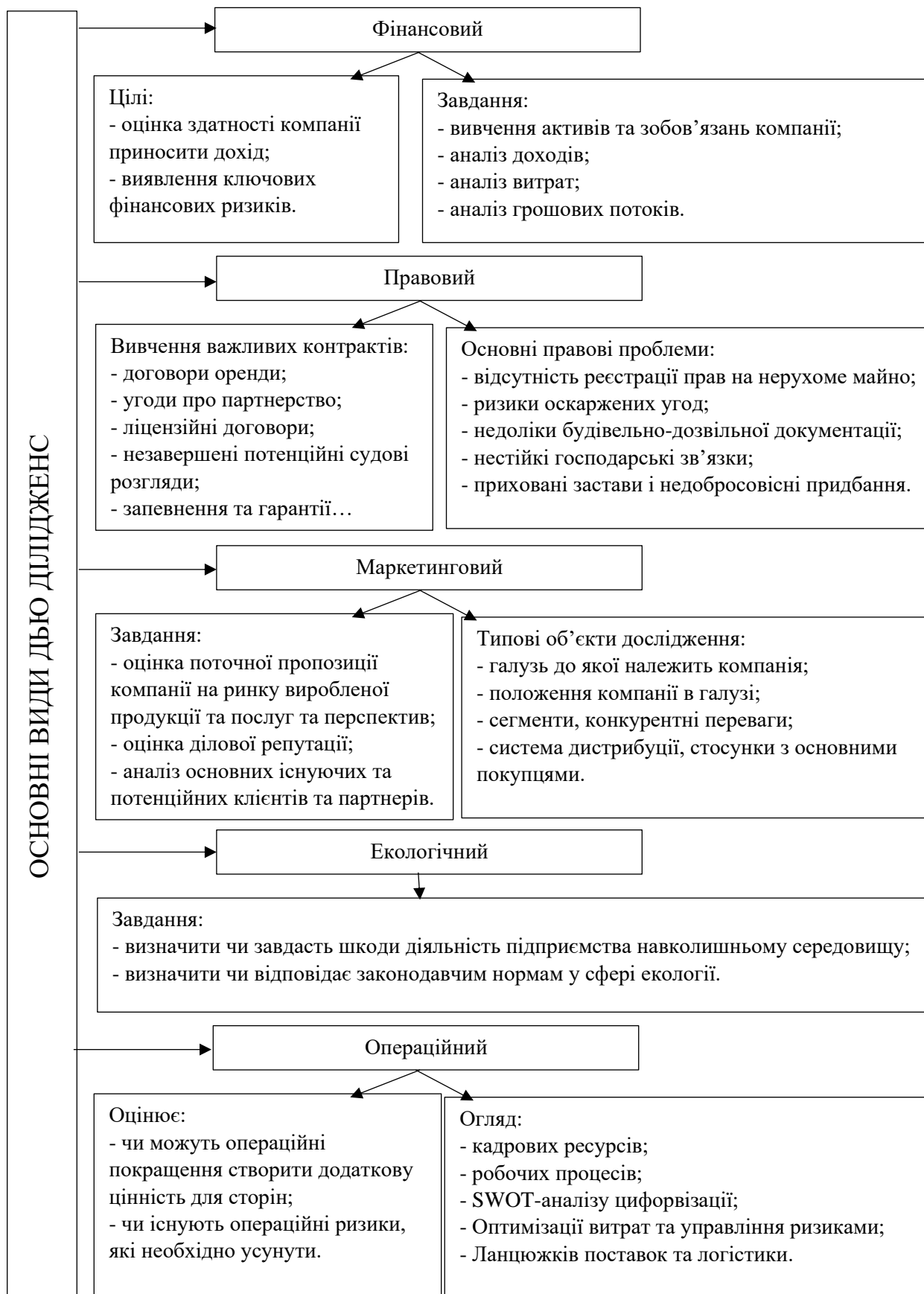
№ з/п	Зміст операції	Бухгалтерський облік	
		Д-т	К-т
	Передано		
1.	Основні засоби (за залишковою вартістю)	685	10
2.	Виробничі запаси	685	20
3.	Товари	685	28
4.	Дебіторська заборгованість	685	36
5.	Поточні фінансові інвестиції	685	143
6.	Кошти у національній валюті	685	311
7.	Статутний капітал	40	685
8.	Нерозподілений прибуток	441	685
9.	Зобов'язання за короткостроковими кредитами банку в національній валюті	601	685
10.	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	63	685
11.	Зобов'язання за розрахунками з бюджетом	64	685

Продовження Додатка В

№ з/п	Зміст операції	Бухгалтерський облік	
		Д-т	К-т
1.	Формування СК шляхом об'єднання	46	40
	Отримано		
2.	Основні засоби	10	377
3.	Виробничі запаси	20	377
4.	Товари	28	377
5.	Дебіторська заборгованість	36	377
6.	Поточні фінансові інвестиції	143	377
7.	Кошти у національній валюті	311	377
8.	Статутний капітал	377	46
9.	Нерозподілений прибуток	377	441
10.	Зобов'язання за довгостроковими кредитами банку в національній валюті	377	601
11.	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	377	63
12.	Зобов'язання за розрахунками з бюджетом	377	64

Джерело: складено автором за [21].

Основні види процесу дью ділідженс



Джерело: складено автором за [39].

Додаткові види процесу дью ділідженс

Тема	Фокус запитів	Шукані результати
Людські ресурси та культура	Склад трудового колективу, терміни та умови найму, рівень цілеспрямованості та мотивації, організаційна культура.	Розкриття зайнятості пасивів, оцінка потенціалу витрат на людські ресурси та ризику угоди, пріоритет HR питання, які необхідно вирішити під час інтеграції, оцінка культурної відповідності, калькуляція витрат і планування кадрової роботи.
Управління	Якість управління, організаційна структура.	Ідентифікація ключової інтеграції, план нової структури для об'єднаних підприємств.
Пенсія	Різні пенсійні плани та плани оцінки.	Мінімізація ризиків недофінансування
Податки	Існуючі податкові рівні, зобов'язання та заходи.	Уникнення будь-яких непередбачених податків, розробка нової комбінованої податкової системи.
Екологія	Зобов'язання, що виникають із виробничих процесів, дотримання стандартів та нормативних актів.	Потенційні зобов'язання, характер і вартість заходів щодо їх обмеження.
ІТ	Продуктивність, право власності та адекватність поточних систем.	Можливість інтеграції систем; супутні витрати. ІТ-плани операційної ефективності і конкурентної переваги.
Технічна сфера	Продуктивність, права власності та адекватність поточних систем.	Цінність і довговічність технологій продукту.
Операційна сфера	Технологія виробництва, термін дії сучасні технології.	Технічні загрози; стійкість сучасних методів; можливості вдосконалення; інвестиційні вимоги.
Право інтелектуальної власності	Термін дії, тривалість і захист патентів та інших прав інтелектуальної власності.	Термін дії; вплив і вартість.
Антимонопольний процес дью ділідженсу	Різні національні вимоги щодо подання документів; ступінь обміну інформацією з конкурентами.	Подання та дозвіл на контроль за злиттям; оцінка будь-яких антимонопольних ризиків, пов'язаних з діяльністю об'єкта.
Страховання	Теперішні, майбутні та, що найважливіше, минулі ризики бізнесу. Структура і вартість існуючої програми.	Витрати та переваги збереження ризику проти його виключення.
Власність	Акти, записи про землеволодіння та договори оренди.	Підтвердження права власності. Оцінка і витрати/потенціал власності активів.

Джерело: складено автором за [72].